

TESIS DOCTORAL

DESARMAR LA CODICIA

Una propuesta ética ante el armamentismo

DAVID MONTESINOS GARCÍA

CO-DIRECTORES:

Dra. SONIA PARÍS ALBERT

Dr. JORDI CALVO RUFANGES

*a Ampa, Conxi, Juan i Rafa,
els meus benvolguts germans*

*Som cinc i estem units,
com els dits d'una mà*

If there were no greed, there could be no occasion for armaments.
(Gandhi, 1999: 312)

Si no hubiera codicia, las armas no tendrían razón de ser.
(Gandhi, 2003: 126)

Agradecimientos

En primer lugar, quiero expresar mi más sincero reconocimiento a la Dra. Sonia París Albert. Cuestionó con sentido crítico mis afirmaciones, me ayudó a repensar las ideas, a esclarecer mis intuiciones y a identificar mis prejuicios. Gracias por confiar en mí y —en el ámbito de la investigación—, por «cosermme unas alas». Gracias una vez más.

De igual manera, mi más honesto agradecimiento al Dr. Jordi Calvo Rufanges. Me contagié actitudes de veracidad y rigor. Me insistió en el uso de afirmaciones fundamentadas, me indicó nuevas referencias bibliográficas y me invitó a ser cauto y humilde en el tono de los enunciados. Gracias también por confiar en mí, por el respaldo y el genuino testimonio al frente del *Centre Delàs*.

Un agradecimiento a la Universitat Jaume I por las posibilidades y los recursos que ofrece para nuestro desarrollo personal, intelectual y cultural, así como al IUDESP y a la Cátedra UNESCO de Filosofía para la paz por el hecho de proporcionar un ámbito de reflexión crítica para generar contextos y condiciones de desarrollo, justicia social y convivencia pacífica. Mi reconocimiento y gratitud a la dirección, al profesorado y al equipo de trabajo del Máster universitario en Estudios Internacionales de Paz, Conflictos y Desarrollo, por la cordial atención y orientación docente durante los años de estudio e investigación.

Gracias a la Dra. Antonia Montesinos, a Olivia Pérez y a la Dra. Vicen Blay por ayudarme a mejorar la redacción en diversos momentos de la elaboración de la tesis. De igual modo, a Carlos Carmona por la imagen del anexo. Todos sacaron tiempo de sus ajetreadas agendas para ayudarme en la revisión y mejora de esta tesis.

Tres agradecimientos finales, pero no por eso menos importantes. Uno a mi madre, siempre preocupada por el avance y la culminación de la tesis. Desde la humildad, siempre ha luchado y se ha desvivido por dar cultura a sus hijos. De ahí, mi más entero reconocimiento. A mis sobrinos, por sus ánimos y sus sonrisas. Y un agradecimiento especial a mi esposa Marifina, por su cariño y por su apoyo en la búsqueda de numerosos datos bibliográficos en la biblioteca de Algemesí donde trabaja. También por su generosidad en las tareas del hogar, facilitándome los espacios de tiempo necesarios para elaborar esta tesis.

Índice

Relación de acrónimos	xiii
Índice de figuras.....	xvii
Índice de tablas	xix
INTRODUCCIÓN	1
Contextualización	1
Hipótesis de trabajo.....	1
Marco Institucional	3
Objetivo general y objetivos específicos.....	4
Estructura capitular	6
Marco teórico.....	13
Observaciones	15
Relevancia	16
Recursos pedagógicos	17
Itinerario y motivaciones académicas	18
CAPÍTULO I. CICLO ANTROPOLÓGICO DE LA CODICIA	21
Introducción.....	21
1.1. Justificación del enfoque de las necesidades	24
1.2. Las necesidades	31
1.2.1. Conceptualización y rasgos característicos	31
1.2.2. Tipología.....	38
1.3. Los deseos.....	43
1.3.1. Conceptualización y rasgos característicos	43
1.3.2. Tipología.....	48
1.4. La satisfacción.....	49
1.4.1. Conceptualización y rasgos característicos	50
Recapitulación	50
CAPÍTULO II. APROXIMACIÓN AL FENÓMENO DE LA CODICIA.....	57
Introducción.....	57
2.1. Sustantivación y adjetivación de la codicia	59
2.1.1. Deseo excesivo y vehemente	59
2.1.2. Deseo ilimitado e insaciable	63
2.2. Objeto y sujetos habituales de la codicia.....	68
2.2.1. Objeto de la codicia.....	68
2.2.2. Sujetos de la codicia	72
2.3. Nexos y diferencias respecto a otras actitudes.....	73
2.3.1. La avaricia	75
2.3.2. La ambición	78
2.4. Causas y efectos de la codicia.....	82
2.4.1. Causas.....	82
2.4.2. Efectos	89
Recapitulación	96

CAPÍTULO III. CODICIA Y VIOLENCIAS. REFERENCIAS HISTÓRICAS Y ACTUALES.....	101
Introducción.....	101
3.1. Referencias históricas a la codicia	104
3.1.1. Referencias de la Antigüedad	105
3.1.2. Referencias de la Edad Media	110
3.1.3. Referencias de la Edad Moderna	112
3.1.4. Referencias de la Edad Contemporánea	118
3.2. Alusiones a la codicia en el contexto actual	130
3.2.1. Codicia y capitalismo neoliberal.....	130
3.2.2. Codicia y crisis económica	132
3.2.3. Codicia y corrupción	134
Recapitulación	138
CAPÍTULO IV. ELEMENTOS DEL CICLO ARMAMENTISTA	145
Introducción.....	145
4.1. Gasto público militar	147
4.1.1. Claves de interpretación de la contabilidad	147
4.1.2. Datos del gasto militar mundial	163
4.1.3. Datos y justificación ideológica del gasto militar español	166
4.2. i+d militar	176
4.3. Industria militar	178
4.3.1. Ranking de empresas productoras de armas	178
4.3.2. El complejo militar industrial	180
4.4. Comercio de armas.....	186
4.4.1. Clientes	186
4.4.2. Regulación de la exportación de armas en España	187
4.4.3. Destinos preocupantes.....	189
4.5. Financiación de las empresas de armas	193
Recapitulación	195
CAPÍTULO V. REPERCUSIONES DEL CICLO ARMAMENTISTA.....	203
Introducción.....	203
5.1. Tipología de violencias de Galtung: distinción y correlación	205
5.1.1. Violencia directa	208
5.1.2. Violencia estructural	212
5.1.3. Violencia cultural	228
5.2. Codicia y armas.....	244
5.2.1. La codicia como clave de interpretación de conflictos armados	244
5.2.2. La codicia por recursos naturales: minerales e hidrocarburos	248
5.2.3. La codicia y la corrupción en el negocio de las armas	257
Recapitulación	262

CAPÍTULO VI. ALTERNATIVAS PARA DESARMAR LA CODICIA	271
Introducción	271
6.1. «Reorientación hacia» y «filtro de» las auténticas necesidades	275
6.2. Regular el deseo excesivo	281
6.2.1. Moderación	285
6.2.2. Medianía	287
6.2.3. Sobriedad	288
6.2.4. Desprendimiento	289
6.3. Cultivar el contento en la satisfacción	290
6.3.1. Albergar un profundo sentido del ser	291
6.3.2. Apreciar los logros y suficiencia	292
6.3.3. Ofrecer	297
Recapitulación	300
CONCLUSIONES	307
A. Codicia	308
B. Codicia y violencia	310
C. Codicia, violencia y armas	312
D. Alternativas de transformación	314
Futuras líneas de investigación	316
Nota final	318
BIBLIOGRAFÍA	319
ANEXO PEDAGÓGICO	357
Imagen	357
Fábulas	359
Glosario	381

Relación de acrónimos

ACNUR	Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados
ADM	Armas de Destrucción Masiva
AFARMADE	Asociación Española de Fabricantes de Armamento y Material de Defensa y Seguridad
AI	Amnistía Internacional
ATTAC	Asociación por la Tasación de las Transacciones financieras y por la Acción Ciudadana
BBC	<i>British Broadcasting Corporation</i>
BOE	Boletín Oficial del Estado
BORME	Boletín Oficial del Registro Mercantil
CEIPAZ	Centro de Educación e Investigación para la Paz
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CEPAUR	Centro de Alternativas de Desarrollo
CESID	Centro Superior de Información de la Defensa
CIA	<i>Central Intelligence Agency</i>
CIS	Centro de Investigaciones Sociológicas
CMC	<i>Cluster Munition Coalition</i>
CSIC	Consejo Superior de Investigaciones Científicas
DRAE	Diccionario de la Real Academia Española
EAU	Emiratos Árabes Unidos
EES	Estrategia Europea de Seguridad
ENAAAT	<i>European Network Against Arms Trade</i>
ERW	<i>Explosive Remnants of War</i>
FAO	<i>Food and Agriculture Organization of the United Nations</i>
FAPPH	Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano

FGE	Fiscalía General del Estado
FOESSA	Fomento de Estudios Sociales y Sociología Aplicada
GCOMS	<i>Global Campaign on Military Spending</i>
GDAMS	<i>Global Day of Action on Military Spending</i>
GEC	<i>Gran Enciclopèdia Catalana</i>
ICBL	<i>International Campaign to Ban Landmines</i>
ICIP	<i>Institut Català Internacional per la Pau</i>
IDH	Informe sobre Desarrollo Humano
IEEE	Instituto Español de Estudios Estratégicos
IEP	<i>Institute for Economics and Peace</i>
IEPALA	Instituto de Estudios Políticos para América Latina y África
ILPES	Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social
IPB	<i>International Peace Bureau</i>
IUDESP	Instituto Interuniversitario de Desarrollo Social y Paz
JEMAD	Jefe del Estado Mayor de la Defensa
JIMDDU	Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Defensa y de Doble Uso
MAD	<i>Mutual Assured Destruction</i>
OADNU	Oficina de Asuntos de Desarme de las Naciones Unidas
OI	Oxfam Internacional
OTAN	Organización del Tratado del Atlántico Norte
PEA	Programa Especial de Armamento
PESC	Política de Exteriores y Seguridad Común
PGE	Presupuestos Generales del Estado
PIB	Producto Interior Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo

RAE	Real Academia Española
SEGENPOL	Secretario General de Política de Defensa.
SEPI	Sociedad Estatal de Participaciones Industriales
SIPRI	<i>Stockholm International Peace Research Institute</i>
TBIJ	<i>The Bureau of Investigative Journalism</i>
TCA	Tratado sobre el Comercio de Armas
UAV	<i>Unmanned Aircraft Vehicle</i>
UE	Unión Europea
UEE	Unión Española de Explosivos
UN DPA	<i>United Nations Department of Political Affairs</i>
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
UNEP	<i>United Nations Environment Programme</i>
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
UNICEF	<i>United Nations International Children's Emergency Fund</i>
UNRISD	<i>United Nations Research Institute for Social Development</i>
USAID	<i>United States Agency for International Development</i>
UTE	Unión Temporal de Empresas
WCED	<i>World Commission on Environment and Development</i>
WRI	<i>War Resisters International</i> (Internacional de Resistentes a la Guerra)

Índice de figuras

Figura 1. Marco institucional y especificidad investigadora	4
Figura 2. Núcleos temáticos	5
Figura 3. Ciclo antropológico de base	21
Figura 4. Tipos de satisfactores según Max-Neef	34
Figura 5. Violadores o destructores	35
Figura 6. Pirámide de necesidades de Maslow	39
Figura 7. Necesidades según Agnes Heller	40
Figura 8. Delimitación de necesidades según autores	43
Figura 9. Relación de la codicia con el ciclo antropológico	57
Figura 10. Nexos entre las actitudes	81
Figura 11. Inseguridad en los extremos	92
Figura 12. <i>Modus operandi</i> de la codicia. Esquema básico	93
Figura 13. Deriva violenta de la codicia según autores	103
Figura 14. Reparto de África en el colonialismo del siglo XIX	118
Figura 15. Formas de ocultación en los gastos militares en España	150
Figura 16. Reubicación de partidas militares en otros ministerios	151
Figura 17. Presupuesto añadido en los presupuestos de Defensa en España	154
Figura 18. Evolución del gasto militar mundial entre 1988-2014	163
Figura 19. Presupuesto anual de Defensa en España (2014-2015) según contabilidades	167
Figura 20. Argumentos aducidos para justificar el gasto militar	169
Figura 21. Economía, energía y militarización	174
Figura 22. Composición de la Élite del Poder en EE. UU. según Paul Mason	184
Figura 23. Algunas repercusiones del ciclo armamentista	204
Figura 24. Países contaminados por minas (2013)	219
Figura 25. Millones de personas desplazadas en el mundo	227

Figura 26. Algunos argumentos utilizados para justificar la violencia	229
Figura 27. Orientaciones fundamentales	274
Figura 28. Alternativas de futuro según Eduardo Gallopín	284
Figura 29. Principios de religiones orientales	293
Figura 30. Principios morales del yoga	294
Figura 31. Orientaciones y actitudes para desarmar la codicia	306

Índice de tablas

Tabla 1. Matriz de violencias y necesidades _____	39
Tabla 2. Contraste de rasgos característicos entre las necesidades y los deseos _____	47
Tabla 3. Sustantivación y adjetivación de la codicia _____	67
Tabla 4. Comparación salarial en tiempos de Gandhi _____	126
Tabla 5. Compromisos de gasto del submarino S-80 de 2014 a 2018 _____	152
Tabla 6. Crédito extraordinario para PEA en 2012 _____	155
Tabla 7. Crédito extraordinario para PEA en 2013 _____	155
Tabla 8. Crédito extraordinario para PEA en 2014 _____	156
Tabla 9. Crédito extraordinario para PEA en 2015 _____	156
Tabla 10. Ejemplos de incrementos en los PEA _____	158
Tabla 11. Operaciones militares en el extranjero _____	159
Tabla 12. Gastos militares de la UE y la OTAN _____	165
Tabla 13. Presupuesto militar español en 2015 _____	166
Tabla 14. Indicadores del gasto militar en España _____	167
Tabla 15. Coste de programas de nuevo armamento _____	172
Tabla 16. Las 10 mayores empresas vendedoras de armas en 2014 _____	179
Tabla 17. <i>Ranking</i> de las empresas armamentísticas españolas en el <i>SIPRI Top 100</i> _____	180
Tabla 18. <i>Ranking</i> de países exportadores de armas importantes entre 2010-2014 _____	187
Tabla 19. Inversiones de la banca armada _____	195
Tabla 20. Ataques y muertes de civiles con drones de EE. UU. _____	212
Tabla 21. <i>Ranking</i> de contribuciones de la industria armamentística en EE. UU. a los partidos políticos _____	213
Tabla 22. <i>Ranking</i> de candidatos beneficiados por la industria armamentística en EE. UU. _____	214
Tabla 23. Estimativa de armas nucleares en el mundo (2016) _____	223
Tabla 24. Casos de corrupción mencionados _____	261

INTRODUCCIÓN

Contextualización

Quien desea un mundo justo y pacífico se queda perplejo y abrumado ante la violencia de los conflictos armados y ante el descomunal gasto militar actual de los países. Este gasto, según el *Stockholm International Peace Research Institute* (SIPRI), ascendía en 2014 a 1,78 billones de dólares, lo que representa un gasto cercano a los 4876 millones de dólares diarios. Asimismo, resultan apabullantes las dimensiones del complejo militar-industrial y del negocio de las armas.

De igual forma, uno se queda sobrecogido cuando observa los datos de acumulación, pobreza y desigualdad a nivel mundial. Según el informe de Oxfam Intermón *Gobernar para las élites. Secuestro democrático y desigualdad económica* (2014), casi la mitad de la riqueza mundial está concentrada en manos de tan solo el 1% de la población. En el informe del año siguiente, titulado *Riqueza: tenerlo todo y querer más* (2015), se señalaba que 80 personas poseen la misma riqueza que la mitad más pobre de la población mundial.

Hipótesis de trabajo

Buscando explicaciones causales al armamentismo, la pobreza y la desigualdad, he topado con una idea de Gandhi que —a mi modo de ver— vale la pena estudiar en profundidad. Esta idea fue mencionada por Gandhi en una entrevista el 28 de diciembre de 1931 justo al desembarcar en Bombay, tras regresar de las segundas negociaciones (*Second Round Table Conference*) de avance en el proceso de independización de la India. Estas negociaciones se celebraron en Londres del 7 de septiembre al 1 de diciembre de 1931. Al ser preguntado por la efectividad de la noviolencia para alcanzar una paz permanente, Gandhi respondió que, sin codicia, no habría motivos para armarse o, traducido de otra forma, el armamento no tendría razón de ser:

Question: Do you think that the application of your principle of non-violence would bring permanent peace?

Answer: Non-violence would be futile unless the root cause is dealt with, and the root cause in this case is the greed of nations. If there were no greed, there could be no occasion for armaments¹ (Gandhi, 1999: 312).

Tal idea expresa una relación de causa-efecto entre la codicia y el armamento que he tratado de explorar y justificar en la tesis con diversos argumentos. En última instancia, se pretende aquí una fundamentación y actualización de dicha idea. Si esta premisa es cierta, entonces habrá que incidir sobre la codicia para que mermen el armamentismo y el gasto militar derivado. Considerando las afirmaciones anteriores, en esta tesis se postula que la codicia, entendida como un deseo excesivo de riquezas, es un impulso motriz de muchas violencias, y entre ellas, del armamentismo.

Como horizonte, se aspira al «conocimiento de causa» para sanar de raíz. Según Erich Fromm (1978: 53), uno de los autores de referencia en esta tesis, conocer es llegar a las raíces, penetrar bajo la superficie y esforzarse crítica y activamente por acercarse más a la verdad. De igual manera, para Galtung (2003b: 14) también es importante ir a las raíces de lo que acontece:

Sin embargo, sería superficial estudiar la militarización solo en términos del historial de actividad militar del pasado y de las pautas actuales de producción y despliegue; llevaría a conclusiones simplonas en función solo de personal, presupuestos y control de armamento. Arrancar las malas hierbas supone ir a las raíces, en este caso a las raíces estructurales y culturales, como nos propone el paradigma de las tres capas. En concreto, significa identificar aquellos aspectos culturales y estructurales que tendieran a reproducir la disposición a la acción, producción y despliegue militares.

En este sentido, se ha apreciado la relación causa-efecto entre la codicia y el armamento desde dos puntos de vista principales. El primero es que las armas cumplen un rol instrumental a fin de conseguir una ganancia, es decir, se codicia un botín y se utilizan las armas para conseguirlo. El robo a mano armada sería la ecuación más sencilla. En el

¹ Traducción propia: Pregunta: ¿Piensa que la aplicación de su principio de la noviolencia traerá una paz permanente? Respuesta: la noviolencia será inútil a menos que se aborde la causa, y en este caso, la causa es la codicia de las naciones. Si no hubiera codicia, no habría motivos para armarse.

capítulo III se expondrán numerosos casos históricos —más sofisticados— como la *Diplomacia de cañonero* o la *Diplomacia nuclear*. El segundo punto de vista analizado es que, a menudo, se da un enriquecimiento excesivo e ilícito en las contratas armamentísticas, como en los casos de corrupción que se mencionarán en el último apartado del capítulo V.

Sin ignorar la complejidad de la realidad —que es poliédrica, complicada y cambiante— y evitando explicaciones reduccionistas y simplistas, no está de más aclarar desde el principio que la codicia no es el único factor que moviliza el armamentismo, los conflictos armados o las guerras. Estos complejos hechos se sostienen sobre una pluricausalidad de factores. Dicho en otras palabras, ningún factor aislado los explica por sí solo. En el segundo apartado del capítulo V se abundará sobre este tema y se mencionarán otros factores tales como la explotación, el patriarcado, la máxima ventaja, el honor, el miedo, la sed de poder o el hecho de mantener la hegemonía internacional.

Marco Institucional

El marco de referencia institucional de la tesis es el Programa de Doctorado del Instituto Interuniversitario de Desarrollo Social y Paz (IUDESP) y la Cátedra UNESCO de Filosofía para la Paz. Por esta razón, en la tesis se combinan en tándem los Estudios para la Paz con los Estudios para el Desarrollo, en el contexto actual de las sociedades capitalistas y dentro del Sistema Mundial contemporáneo.

La tesis se enmarca también en la línea de investigación denominada *Peace Studies*, y tiene que ver de forma precisa con la Cultura para la paz. De alguna manera, esta investigación representa un esbozo de Ética para el Desarme.

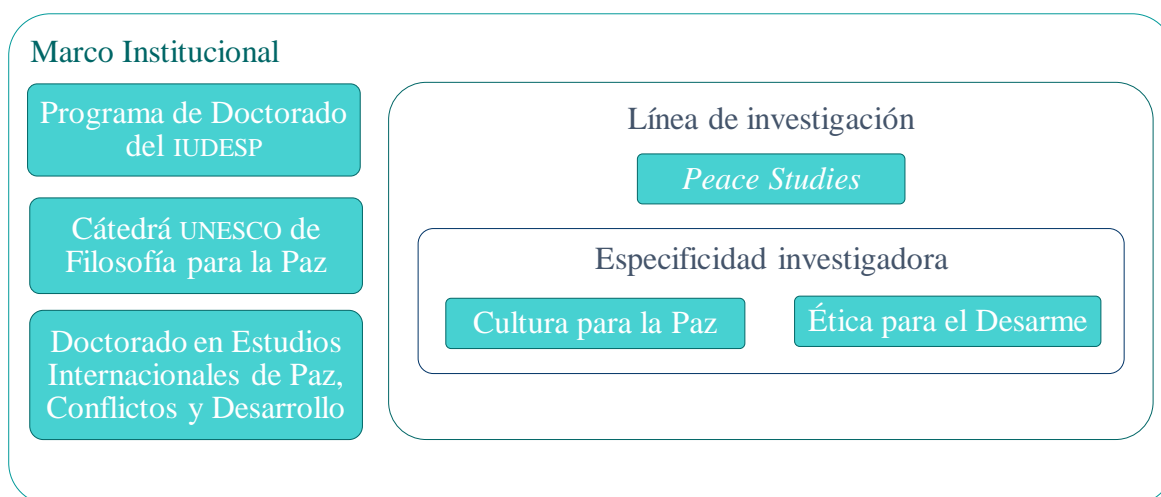


Figura 1. Marco institucional y especificidad investigadora
Fuente: Elaboración propia

Objetivo general y objetivos específicos

De acuerdo con la idiosincrasia de la Cátedra UNESCO de Filosofía para la Paz, la investigación se orienta a la transformación social del sufrimiento humano y de la naturaleza por medios pacíficos. En última instancia, se trata de un saber que busca reducir cabalmente el sufrimiento humano:

Por el contrario, proponemos desde el principio que nuestro quehacer como filósofos nos comprometerá públicamente con la transformación por medios pacíficos de los sufrimientos humanos y de la naturaleza. Será, pues, una filosofía comprometida con la vida, con la indagación de las posibilidades humanas de vivir en paz y de mantener un medio ambiente sostenible (Martínez Guzmán, 2005: 28).

Desde este enfoque, más que ser una investigación pura, se trata de una investigación aplicada, pues hay un interés en el empleo y en la praxis de los conocimientos. También se trata de una tesis explicativa, porque se pretende dar cuenta de una de las causas raíces del armamentismo y del gasto militar. Además, se trata de una investigación documental, pues los medios que han servido de referencia han sido sobre todo documentos (libros, revistas, periódicos, anuarios, fuentes de Internet, etc.). Así pues, la presente investigación tiene tres rasgos fundamentales: aplicada, explicativa y documental.

La tesis se articula en torno a los dos núcleos que sustentan la oración condicional de Gandhi: la codicia y el armamento. Estos dos núcleos serán comprendidos desde dos marcos

de sentido más amplios que ayudan a su comprensión. La codicia, en cuanto deseo excesivo, será entendida dentro un esquema mental que considero útil: el ciclo antropológico «necesidades, deseos y satisfacción».

En el primer apartado del primer capítulo se expondrán las cuatro razones que, a mi entender, justifican la elección del enfoque de las necesidades: 1) porque revelan una parte de la condición humana; 2) para evitar daños derivados de su insatisfacción; 3) para reorientar las políticas económicas, y 4) por su relación y uso en la Investigación para la Paz, en las teorías del Desarrollo y en el concepto de Seguridad humana.

De forma análoga, el armamento se entenderá dentro de un engranaje mucho más amplio y complejo denominado «Ciclo económico militar» o «Ciclo armamentista». Este ciclo integra varios elementos entrelazados: 1) el gasto público militar; 2) la investigación militar; 3) la producción de la industria armamentística; 4) el comercio de armamentos y 5) la financiación de todos ellos (Calvo Rufanges, 2015e: 83). A estos elementos, cabe añadir todos los aspectos ideológicos (militarismo) y estructurales adyacentes que los sustentan (economías de guerra, militarización de la sociedad...). En líneas generales, se recorre el siguiente itinerario en la tesis: codicia (capítulos I y II); codicia y violencia (capítulo III); codicia y armamento (capítulo IV y V); alternativas de transformación (capítulo VI).

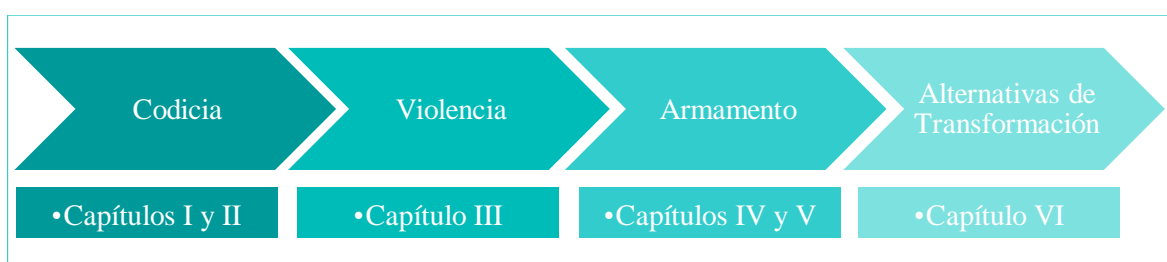


Figura 2. Núcleos temáticos
Fuente: Elaboración propia

El objetivo general de esta investigación es doble. Por un lado, se pretende indagar en la actitud de la codicia en calidad de «inductor» de diversas violencias y del armamentismo en particular. Por otro lado —a modo de alternativa— se propondrá una serie

de orientaciones y actitudes para desactivar o prevenir la codicia. Son dos objetivos diferentes pero conectados. Este objetivo general se concreta y desglosa en los siguientes objetivos específicos:

- Justificar el ciclo antropológico «necesidades→deseo→satisfacción» (capítulo I) en el que se ha ubicado la codicia.
- Examinar en profundidad la actitud de la codicia (capítulo II). Se aportarán claves de comprensión que ayuden a interpretar este arcaico y persistente fenómeno.
- Visibilizar la relación entre la codicia y la violencia a partir de referencias históricas de autores (capítulo III).
- Comprender el ciclo armamentista, tanto los elementos que lo componen (capítulo IV) como las repercusiones derivadas (capítulo V).
- Visibilizar la relación entre la codicia y el armamento en dos tipos de hechos: 1) el control de los recursos naturales (minerales e hidrocarburos), y 2) la corrupción en las contratas armamentísticas (capítulo V).
- Identificar orientaciones y actitudes alternativas de transformación (capítulo VI). Para ello se recopilarán pautas que provienen de fuentes diversas, desde la Filosofía clásica romana (Séneca, Horacio) y la Filosofía oriental (taoísmo, hinduismo, budismo, jainismo), hasta las modernas teorías del Desarrollo (Max-Neef, Martínez Navarro...). Estas orientaciones y actitudes se ordenarán sobre la base del ciclo «necesidades→deseo→satisfacción» en el que se ha ubicado la codicia.

Estructura capitular

Desde el punto de vista sintáctico, el postulado principal consiste en una oración condicional, en forma de bisagra, compuesta por una prótasis (condición) y una apódosis (parte del discurso que completa o cierra el sentido que queda pendiente en la prótasis). En este sentido, los tres primeros capítulos de la tesis se refieren a la prótasis (*If there were no*

greed) y los tres últimos capítulos conciernen a la apódosis (*there could be no occasion for armaments*).

El primer capítulo, titulado *Ciclo antropológico de la codicia*, tiene por objetivo exponer el fundamento antropológico de la tesis. Se trata de un capítulo instrumental que dará pie a entender mejor el fenómeno de la codicia (capítulo II) y servirá para sostener la propuesta de orientaciones y actitudes (capítulo VI).

Este capítulo se compone de tres apartados que se corresponden con cada uno de los elementos del ciclo antropológico de base. En el primer apartado se expondrán las cuatro razones ya mencionadas que, a mi modo de entender, justifican la elección del enfoque de las necesidades. En este apartado se precisará el concepto de *necesidad* en su doble aspecto de *carencia* y *potencialidad*. Se referirán algunas de sus características más sobresalientes y se ofrecerá un escueto panorama de la delimitación de las necesidades según algunos autores: Johan Galtung, Agnes Heller, Manfred Max-Neef y Len Doyal/Ian Gough. Sobre este asunto, cabe tener en cuenta que todo intento de clasificación es simplificador, pero, aun así, ayuda a comprender y ordenar la compleja realidad.

El segundo apartado trata del subjetivo mundo de los deseos. Se explorará su conceptualización, su relación con las necesidades y algunos rasgos diferenciales con respecto a las mismas (objetividad/subjetividad, limitadas/ilimitados, universalidad/preferencia personal). Finalmente, se mencionarán algunas clasificaciones de los deseos según distintos criterios.

El tercer apartado es relativo a la satisfacción, es decir, a la evaluación subjetiva y provisional que el sujeto realiza al vivir y saciar las necesidades. Estas valoraciones aluden a la cantidad/calidad de los bienes, al proceso de satisfacción en sí y al resultado final. Esta evaluación se manifiesta a través de sentimientos de contento/descontento, satisfacción/insatisfacción, alegría/tristeza o júbilo/pesar. De manera tangencial, se aludirá

también al núcleo de las capacidades. Siguiendo a Heller, se tomará en consideración el hecho de que en la capacidad tenemos conciencia de las formas de satisfacción y de la actividad consciente dirigida a su satisfacción. Se mencionará el concepto de *capacidad* según Amartya Sen y una enumeración de las *capacidades* de Martha Nussbaum.

El segundo capítulo se titula *Aproximación al fenómeno de la codicia* y su objetivo es examinar a fondo la codicia. Este capítulo es el más extenso y consta de cuatro apartados dedicados a examinar diversos aspectos relativos a la codicia: 1) sustantivación y adjetivación; 2) objeto y sujeto; 3) nexos y diferencias con otras actitudes; 4) causas y efectos.

En el primer apartado se habla de tres sustantivaciones relevantes de la codicia (*deseo, pasión y afecto*) y de cuatro adjetivaciones frecuentes (*excesivo, vehemente, ilimitado e insaciable*). En el segundo apartado se precisa el objeto que persigue la codicia. En un sentido amplio, la codicia se refiere a la riqueza (dinero en abundancia), pero también se puede orientar hacia el poder y la fama. En la literatura se alternan y combinan estos objetos de deseo, que suelen ir entrelazados, especialmente en los anhelos de los grupos dirigentes. También se trata sobre los sujetos de la codicia. Aunque esta disposición puede afectar a todas las personas, predomina particularmente en las «Élites del Poder» (Pauwels, 2002). Sin embargo, no por ello se ha de interpretar que esta actitud hace mella en todas las personas y en todos los grupos.

En el tercer apartado se hará un *zoom* para enfocar gradualmente diversas relaciones (nexos y diferencias) entre la codicia y otras actitudes afines, especialmente la avaricia y la ambición, con las que a menudo confluye e incluso se confunde. En todo caso, siguiendo la feliz expresión «distinguir para unir» de Jacques Maritain, se contemplará tanto lo específico como los nexos entre estas actitudes.

En el cuarto apartado se indagará en la amalgama de aspectos psicológicos y culturales que inducen a o son caldo de cultivo para la codicia. En un segundo estadio, se visibilizarán varios efectos nocivos que la codicia acarrea para el sujeto (enajenación e inseguridad) y para la calidad de vida en general. Asimismo, se ofrecerá una explicación plausible de su *modus operandi*, es decir, de su dinamismo interno.

El tercer capítulo tiene por título *Codicia y violencia. Alusiones históricas y actuales*. Su objetivo es recabar alusiones históricas de autores antiguos y modernos sobre la relación entre la codicia y la violencia, en concreto, para percibir cómo la codicia cataliza y desencadena hostilidades. Se pretende ver en perspectiva y aprender de las experiencias pasadas. Este capítulo vendría a ser como una *anamnesis*, es decir, un recordatorio de la información relevante registrada en el historial clínico del paciente. Cabe señalar que, desde el punto de vista terapéutico, recordar el pasado ayuda a comprender el presente y a proyectar el futuro, tratando de evitar los errores precedentes.

Dada la inmensa cantidad de hechos históricos relativos al tema, se presentará un panorama representativo de los mismos. Se abrirá una ventana en el tiempo compendiando una veintena de referencias que alternan hechos e interpretaciones de distintas épocas históricas (Antigüedad clásica, Edad Media, Edad Moderna y Edad Contemporánea). A través de esta variada gama de casos históricos, se observará progresivamente una serie de matices interesantes a propósito de la codicia, ya sea, por ejemplo, la sutil influencia en el sujeto, su carácter obsesivo o cómo estimula la crueldad e induce el temor.

Estas alusiones se han ordenado cronológicamente, desde las más antiguas a las más recientes. La abundancia de citas textuales en este capítulo responde al doble propósito de referenciar mejor cada uno de los sucesos históricos y de apreciar simultáneamente los matices relatados por cada autor. Hay una última sección que recopila casos y reflexiones relativas al vigente sistema económico, el capitalismo neoliberal. Las claves descritas en este

punto —por tener más relación con la situación actual— se tendrán en cuenta a la hora de formular las propuestas de transformación del último capítulo.

El capítulo IV abre la segunda parte de la bisagra codicia-armamento y se titula *Elementos del ciclo armamentista*. Tiene por objetivo comprender el *ciclo armamentista*, es decir, el proceso de militarización y armamentismo de las sociedades que engloba todo el proceso que va desde la identificación de la necesidad de las armas hasta su utilización final (Calvo Rufanges, 2014c). Como ya se ha indicado, este ciclo se compone de cinco elementos: el gasto público militar, la I+D militar, la producción de la industria armamentística, el comercio de armamento y la financiación de todos ellos.

Respecto al primer elemento, se comentarán tres claves interpretativas generales y algunos datos concretos de los gastos militares. Las tres claves generales son: 1) la disparidad de criterios en la contabilidad; 2) la opacidad general de estos gastos en el ámbito de España, y 3) los sobrecostes habituales en este tipo de artefactos. Respecto a los datos concretos, se han consignado cifras relevantes en dos marcos de referencia: uno más general, el ámbito mundial; y otro más próximo, el ámbito del Estado español.

Sobre todo, se consignan datos elaborados por el *Stockholm International Peace Research Institute*² (SIPRI) y por el *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*.³ Para el caso de la contabilidad de los gastos militares en España, se compararán tres criterios: el de la OTAN, el de los Presupuestos Generales del Estado (PGE) y el del *Centre Delàs*. Cabe decir de antemano que no se pretende un detalle exhaustivo de los datos sobre gastos militares, aspecto que escapa a mis capacidades, sino presentar un panorama general actualizado de los mismos.

² Principal instituto de análisis internacional en temas militares y de armamentos.

³ El *Centre Delàs d'Estudis per la Pau* es miembro de la *European Network Against Arms Trade* (ENAAAT), del *War Resisters International* (WRI) y es colaborador del SIPRI. Recientemente se ha incorporado al *International Peace Bureau* (IPB).

El segundo apartado es más breve y es relativo a la I+D militar. En este apartado se contemplará su definición y funcionalidad, su enrevesado mecanismo de pago y una recomendación del *Centre Delàs*. En el tercer apartado, relativo a la industria militar, se hablará del *ranking* mundial de empresas productoras de armamento. También se aludirá al oligopolio empresarial español en el sector armamentístico y al característico fenómeno de la «puerta giratoria», que pone al descubierto algunos vínculos económicos, políticos y militares entre los componentes del complejo militar-industrial. Sobre el complejo militar-industrial, se mencionará su relación con el ciclo armamentista, su concepto y origen, su composición y tres de sus características básicas.

En el cuarto apartado, relativo al comercio de armas, se incidirá en cuatro puntos: 1) quiénes son los clientes principales; 2) el *ranking* de países exportadores de armamento —entre ellos España—; 3) el Órgano regulador del comercio de armas en España (JIMDDU), y 4) algunos destinos del armamento preocupantes, junto con la vigilancia de la legalidad y eticidad que ejercen las asociaciones civiles que trabajan en este ámbito de actuación.

El quinto apartado es relativo a la «banca armada». Siguiendo a Jordi Calvo Rufanges, se delimitarán cuatro aspectos: su concepto, su relación con el complejo militar-industrial, las formas básicas de financiación y dos formas de responsabilidad ética de la banca armada respecto a las consecuencias de los conflictos armados.

El capítulo V se titula *Repercusiones del ciclo armamentista* y se orienta a visualizar determinados impactos derivados de este complejo sistema. Dado que las consecuencias son incontables, se han elegido algunas con una relación más directa con el enriquecimiento o con la codicia subyacente. Estas repercusiones se han ordenado según la conocida tipología de violencias de Galtung (1998; 2003a): violencia directa, estructural y cultural. En el primer apartado, a fin de aclarar los términos, se hará una breve descripción de estos tres tipos de violencias, así como de sus respectivas interacciones.

En relación con la violencia directa, se destacará el caso reciente de las muertes por los bombardeos con drones y el volumen de negocio que supone esta nueva arma estratégica. Sobre la violencia estructural, se reparará en tres asuntos: 1) el enriquecimiento privado en el gasto en armamento, a costa del endeudamiento público; 2) el coste de oportunidad para el Desarrollo sostenible, y 3) la cronificación de los conflictos armados.

En lo concerniente a la violencia cultural, entendida como el marco ético e ideológico que justifica la violencia estructural y la violencia directa, se recopilará una serie de argumentos y estrategias que se utilizan para justificar la violencia en general y el negocio de las armas en particular. Respecto a la violencia en general, se indagará en aspectos tales como la creación y recreación de enemigos y amenazas, el fomento de prejuicios y estereotipos, la polarización inducida, el adoctrinamiento y la deshumanización. En lo que atañe a la ideología que justifica el gasto militar, se aludirá a nueve argumentos, entre ellos la adecuación al criterio de la OTAN, el mantenimiento de puestos de trabajo y el trasvase de la tecnología militar al sector civil, el efecto llamado *spin-off* (salpicadura).

El segundo apartado de este capítulo tiene por objetivo apreciar con más detalle la relación latente entre la codicia y la violencia armada. Se contemplará en dos tipos de hechos: 1) el control de los recursos naturales (minerales e hidrocarburos), y 2) en varios casos de corrupción en el negocio de las armas. Previamente, se apuntarán varias reflexiones en torno a la dialéctica «codicia o agravio» (*greed or grievance*) relativa a las causas de los conflictos armados. Después, se recopilarán relatos históricos que ejemplifican cómo la codicia por los recursos naturales espolea el uso de la violencia armada. Se referirán tres casos: 1) el oro de la R. D. Congo; 2) el petróleo de Irak, y 3) el petróleo y el gas natural en Siria.

Entre los casos de codicia y corrupción en el negocio de las armas, se referirán cuatro casos: 1) caso BAE/Al-Yamamah (empresa del Reino Unido-gobierno de Arabia Saudí); 2) caso Akis Tsochatzopoulos (empresas alemanas y francesas-gobierno de Grecia); 3) caso

Angora (empresa española-gobierno de Angola), y 4) caso KPanda (empresas españolas-gobierno de España).

El sexto y último capítulo se titula *Alternativas para desarmar la codicia* y tiene por objetivo indicar diversas posibilidades de transformación para desactivar la codicia. En contraste con los capítulos anteriores, este capítulo incluye reflexiones y propuestas de signo positivo, es decir, se pone el foco de atención más en lo que se quiere que en lo que se rehúsa. El capítulo se subdivide en tres apartados. En cada apartado, a modo de *phronēsis* o sabiduría práctica (Comins y Muñoz, 2013: 45), se propondrán unas orientaciones básicas, que se corresponden con los tres elementos del ciclo antropológico.

A su vez, estas orientaciones se desglosan y concretan en una serie de pautas o actitudes. Estas pautas tienen un carácter preventivo desde la Cultura para la paz y son congruentes con los contenidos expuestos en los capítulos anteriores. En definitiva, la esencia de esta propuesta es el modelaje actitudinal de la excesiva y enfermiza avidez de dinero. Se culminará la investigación con un resumen de las ideas principales, una conclusión y la propuesta de tres futuras líneas de investigación.

Marco teórico

El discurso que se ofrece en esta investigación bebe de un rico caudal de conocimientos, puntos de vista y teorizaciones. A continuación, mencionaré algunas de las corrientes de pensamiento y autores que me han servido de fuente:

- Marco teórico de la Cátedra UNESCO de *Filosofía para la Paz* de la Universitat Jaume I de Castelló, sobre todo, de los profesores Vicent Martínez Guzmán (2005), Sonia París Albert (2005, 2009), Irene Comins Mingol (2003, 2013) y del profesor invitado Javier Jiménez Olmos (2013a, 2013b, 2014 y 2015).
- Datos y reflexiones sobre el Ciclo económico militar del *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, sobre todo, de Pere Ortega (2007, 2015d), Tica Font (2008, 2015a, 2015b)

Arcadi Oliveres (2012), Jordi Calvo Rufanges (2013, 2014b, 2014c, 2015a), Xavier Bohigas (2013) y Camino Simarro (2012).

- Teoría de las necesidades humanas, desde el prisma de varios autores: 1) se incorporan numerosos postulados de Manfred Max-Neef procedentes de su libro *Desarrollo a escala Humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones* (1994) y de su último libro *La economía desenmascarada. Del poder y la codicia a la compasión y el bien común* (2014), que ha sido escrito junto con Philip Smith; 2) también se integran algunas ideas de Len Doyal e Ian Gough, de su libro *Teoría de las necesidades humanas* (1994); 3) asimismo, se incluyen reflexiones de Antonio Elizalde en su artículo «Una revisión crítica del debate sobre las necesidades humanas desde el enfoque centrado en la persona» (2006), y 4) por último, se añaden aportes del profesor Jorge Riechmann, del libro colectivo *Necesitar, desear, vivir. Sobre necesidades, desarrollo humano, crecimiento económico y sustentabilidad* (1998).
- Reflexiones sobre la codicia y la violencia, procedentes de varias fuentes: 1) Johan Galtung, en su libro *Paz por medios pacíficos* (2003a) y en el documento *Violencia Cultural* (2003b); 2) Aldous Huxley, en sus libros *Las puertas de la percepción* (1971) y *El fin y los medios* (1976); 3) Erich Fromm, en su libro *¿Tener o ser?* (1978), y 4) Aída Aisenson Kogan, en sus libros *Resolución de conflictos: un enfoque psicosociológico* (1994) y —sobre todo— *El mal dinero* (2005).
- Teoría de la *Seguridad humana* del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (1994, 1999, 2015). Se trata de un modelo sobre la seguridad centrado en las personas más que en la soberanía territorial y que pretende que todas las personas tengan la capacidad de satisfacer sus necesidades básicas en un entorno medioambiental seguro.

- Teoría de la noviolencia gandhiana, estudiada en mi tesis de máster con el título *Ahimsa en Gandhi. Fundamentación conceptual y aplicación práctica* (2009).

En la tesis abundan las citas para avalar y respaldar las ideas. En la mayoría de ellas, concretamente en 568 citas, aparece el número de página, por tratarse de documentos físicos. Sin embargo, eventualmente, aparecen otras citas sin número de página. Este hecho se debe a dos circunstancias: o bien se menciona la obra de referencia sin más, o bien la cita procede de una fuente de Internet, donde no hay paginación.

Cabe decir que, hoy en día, siempre y cuando se haga un uso crítico, Internet se ha convertido en una fuente de información imprescindible por la cantidad de reflexiones y datos actualizados que ofrece. Las webs más utilizadas pertenecen a instituciones reconocidas como el *Centre Delàs*, el SIPRI o el periódico *El País*. De otra parte, aunque habitualmente no se incluyen citas literales en las introducciones generales, en este caso se han incluido tres citas para justificar tres aspectos muy relevantes para el sentido general de la tesis.

Observaciones

En el arqueo bibliográfico aparecen denominaciones variadas para referirse a la codicia: *deseo, pasión, sed, pulsión, «amor a», adicción...* En este trabajo, me he decantado por referirme a la codicia preferentemente como una «actitud», es decir, como una determinada disposición del ánimo (RAE, 2014: 37) hacia el dinero o los bienes (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005: 22, 110, 117). Estas disposiciones, adquiridas y habituales, fomentan formas de conductas ante las diversas solicitudes de la existencia humana, ya sean situaciones, personas u objetos del entorno.

Relevancia

El tema de la investigación resulta significativo en varios sentidos. En primer lugar, cobra importancia al observar las repercusiones del armamentismo sobre la vida de las personas y de otros seres vivos. Este aspecto se visibiliza de forma particular en el capítulo V. En segundo lugar, porque trata de ir a una de las posibles causas raíces del armamentismo; y las terapias más efectivas, aunque suelen ser más lentas, inciden en las causas más que en las consecuencias.

En tercer lugar, el conocimiento sobre la codicia es una clave interesante para interpretar la actual crisis económica y el incesante goteo de casos de corrupción que asoman en los medios de comunicación. De hecho, según las últimas encuestas del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) consignadas por la Fiscalía General del Estado (FGE), después del paro, la corrupción es el segundo problema que más preocupa a la población española (FGE, 2013: 648). Se ahondará en la relación entre la codicia y la corrupción en los dos últimos apartados del capítulo III, relativos a la presencia de la codicia en el contexto actual.

En cuanto a la originalidad del tema, se reconoce que distintos autores (Lao-tse, La Boétie, Gandhi, Fromm, Collier, Schweitzer...) han señalado la íntima relación entre la codicia y la violencia armada y han reparado en ella con más o menos profundidad. La originalidad de la presente investigación estriba en el desarrollo sistemático de esta relación causal, ofreciendo de forma interdisciplinar un compendio de claves de comprensión actuales (antropológicas, psicológicas, filosóficas, históricas, culturales y éticas) con el propósito de fundamentarla y, simultáneamente, de hallar alternativas de cambio.

En la tesis se han utilizado —principalmente— cuatro tipos de argumentos: 1) argumentos racionales, es decir, ideas comúnmente aceptadas por la comunidad académica y admitidas generalmente por el conjunto de la sociedad; 2) argumentos de hecho

y ejemplificación, o sea, pruebas observables y fehacientes, testimonios probados o ejemplos concretos que apoyan las ideas; 3) argumentos de autoridad, esto es, opiniones de personas de reconocido prestigio, curtidas y avezadas en la Filosofía o en la *Investigación para la paz*, y 4) argumentos de mejora, a saber, cuando su aplicación reporta algo útil y beneficioso para la sociedad.

En general, adopto una perspectiva antropológica desde la condición humana —no tanto desde la estructura económica— y, por esta razón, utilizo un lenguaje narrativo que combina los conocimientos con la experiencia. Por esta razón, a lo largo del discurso se intercalan varias experiencias interculturales vividas en primera persona en contextos culturales diversos (Nigeria, Burkina Faso, Perú y Uruguay).

En este sentido, también se ha enriquecido la reflexión con elementos de otras culturas (andina, matsiguenga, mooré, maya). He de explicitar también que, dado que mi contexto es occidental, en el discurso prevalecen los ejemplos y casos relativos al bloque militar occidental, donde EE. UU. ejerce un claro influjo. Las referencias a otras potencias militares consolidadas, como Rusia, o incipientes, como China, no son tan numerosas.

Recursos pedagógicos

A lo largo de la tesis abundan las tablas y figuras (esquemas y mapas conceptuales) cuya finalidad es cohesionar las ideas y facilitar su comprensión. Con este mismo propósito, se recopilan las ideas más importantes al final de cada capítulo. Hay también numerosas notas a pie de página. Muchas de ellas son traducciones, generalmente del inglés. En otras ocasiones, son notas explicativas que permiten comprender algún concepto específico o complementan la información principal con aspectos secundarios. Esta información se ha ubicado a pie de página para seguir mejor el hilo conductor del discurso. Asimismo, se incluyen breves notas biográficas de casi todos los autores, a excepción de aquellos que pueden resultar más conocidos en el ámbito de la tesis, y que, por tanto, la información

aportada resultaría redundante.

En cinco ocasiones, se apoyan las ideas con narraciones (mitos y fábulas), con una intención didáctica. A este respecto, cabe considerar que la visión sobre el ser humano se configura también a través de relatos y saberes que nutren las culturas y que aportan sentido a la existencia. Como es sabido, nuestra mente es simbólica, y este tipo de recursos ayuda a simbolizar el mundo, a captar y comprender lo que ha pasado y lo que vivimos. Estos recursos pedagógicos se han dispuesto en un apéndice al final de la tesis. Al inicio de los anexos también se ha agregado una imagen «síntesis» que compendia gráficamente algunas de las ideas principales.

Itinerario y motivaciones académicas

En penúltimo lugar, explicitaré el itinerario académico que he seguido hasta el momento, es decir, la serie de estudios y trabajos precedentes que, de alguna manera, me han llevado a encarar este objeto de estudio. El tema que me ocupa y su problemática están enraizados en mi biografía personal. Al concluir los estudios iniciales de Teología, escribí la tesina titulada *El uso de los bienes: entre el destino universal y la propiedad privada*.

Después cursé la especialidad de Ética teológica en Madrid y, al terminarla, redacté mi tesina con el título *Relación entre paz e igualdad*. En esta tesina, ahondaba en los valores de la igualdad y la justicia social como orientaciones fundamentales para construir la paz. Durante ese tiempo también realicé un voluntariado social en la secretaría general de *Justicia y paz* ubicada en Madrid.

De 2002 a 2005 viví una experiencia intercultural de tres años en Perú, en plena selva amazónica, especialmente con las gentes de la etnia matsigena de la cuenca del Bajo Urubamba. Allí, en un contexto geográfico y social muy diferente al que estaba acostumbrado, aprendí nuevas formas de vivir y de percibir la realidad.

Al regreso de la Amazonia, cursé el Máster universitario en Estudios Internacionales de Paz, Conflictos y Desarrollo (2006-2008), en la Universitat Jaume I de Castelló de la Plana. En esos años surgió en mí una fuerte admiración por Gandhi. En la tesis de máster, cuyo título era *Ahimsa en Gandhi: aproximación conceptual y aplicación práctica*, di un giro significativo hacia la noviolencia. Concluida la tesis, viajé a la India y, en Nueva Delhi, tuve la oportunidad de visitar la casa donde Gandhi pasó sus últimos días —conocida como la *Gandhi Smriti*— y que, en la actualidad, alberga un museo en su memoria.

A continuación, me incorporé a la docencia, trasladando y aplicando los conocimientos adquiridos en el Máster. En las aulas, con los adolescentes de Educación Secundaria, suceden continuos enfrentamientos, hasta el extremo de convertirse en un auténtico «laboratorio de conflictos». Las aulas de secundaria han sido un lugar concreto donde aplicar y verificar los aprendizajes sobre las diversas maneras de hacer las paces.

Por último, mencionaré unas motivaciones académicas que también han impulsado la elaboración de esta investigación. Una de ellas es el trabajo colaborativo y el testimonio de todos aquellos que, desde la comunidad académica y —a través de la *Investigación para la paz*—, mantienen vivo el compromiso por una sociedad más justa y solidaria, a través de un saber comprometido con las prácticas del vivir y del convivir (Comins y Muñoz, 2013: 25).

Me ha animado de forma singular el recuerdo de los compañeros y profesores del Máster universitario en Estudios Internacionales de Paz, Conflictos y Desarrollo del curso académico 2006-2008, con los que tuve un mayor contacto personal. Asimismo, considero valioso el hecho de construir pensamiento en red, ahondar en la mirada sobre la realidad y, a pesar de su crudeza, remar juntos para gestar nuevos imaginarios sociales y una conciencia más humana.

*Quid non mortalia pectora cogis auri sacra fames?*⁴

(Virgilio, 2011: 78)

CAPÍTULO I. CICLO ANTROPOLÓGICO DE LA CODICIA

Introducción

El objetivo de este capítulo es asentar el concepto de la *codicia* sobre una base que permita comprender mejor su arraigo antropológico. Para integrar esta base antropológica se ha elegido un esquema interpretativo razonable que articula tres elementos internos (necesidades, deseos y satisfacción) y un elemento externo: los bienes y satisfactores.

Honestamente se reconoce que no se trata de ningún esquema esencialista, sino de un instrumento de trabajo que pretende ser útil en dos sentidos: por un lado, para comprender el fenómeno de la codicia; por otro lado, para sostener y articular las propuestas de transformación del último capítulo. En el siguiente gráfico se representa el esquema:



Figura 3. Ciclo antropológico de base
Fuente: Elaboración propia

En el primer apartado de este capítulo se expondrán ampliamente las razones que justifican la elección de este esquema. Baste por ahora adelantar dos razones de peso. Respecto al primer elemento, las necesidades, cabe decir que ha sido importante y recurrente

⁴ ¿A qué no impulsas a los mortales? ¡Maldita hambre de oro!

en las teorías del Desarrollo y en la Investigación para la paz. Otra razón es que el factor que se investiga —la codicia— se define sustantivamente como un «deseo», en concreto, se trata de un deseo excesivo. Además, como se precisará en el tercer apartado, en muchas ocasiones, los deseos son manifestaciones de la necesidad.

De otra parte, en la realización o vivencia de las necesidades y de los deseos aparece siempre el factor de la satisfacción. Generalmente, se habla de necesidades satisfechas/insatisfechas o de satisfacción de las necesidades. En el segundo capítulo se observará que uno de los rasgos peculiares de la codicia es el sentimiento perenne de insatisfacción, tanto en la cantidad como en la calidad de los bienes que se pretenden adquirir.

Como mediación para la satisfacción de las necesidades y de los deseos hay un cuarto elemento: los bienes. No se ha incluido directamente en el ciclo antropológico porque, como señala Antonio Elizalde,⁵ «los bienes son expresión de exterioridad, algo externo a nosotros» (Elizalde y otros, 2006: 13). Ya Aristóteles, en su *Ética Nicomáquea*, sostenía que la felicidad exige proveerse de suficientes bienes externos, y no ya durante un lapso de tiempo más o menos largo, sino durante toda la vida: «¿Qué nos impide, pues, llamar feliz al que actúa de acuerdo con la vida perfecta y está suficientemente provisto de bienes externos no por algún período fortuito, sino durante toda la vida?» (Aristóteles, 1985: 150-151).

Adicionalmente, autores como Doyal y Gough (1994) y Max-Neef (1994) han referido otro elemento que realiza una función de articulación o interfase entre las necesidades y los bienes: los satisfactores. En el segundo apartado de este primer capítulo se precisará el concepto de *satisfactor*.

El capítulo está estructurado en tres apartados, que se corresponden con los tres

⁵ Rector Emérito de la Universidad Bolivariana de Chile (fue su rector durante once años, desde 1996 a 2007); director de la revista POLIS impulsada por esta Universidad; director editor de la Revista Sustentabilidades. Ha trabajado como consultor para UNICEF, PNUD, CEPAL e ILPES. Fue director adjunto del Centro de Alternativas de Desarrollo (CEPAUR).

elementos que componen el esquema. El orden que se sigue es paralelo al de la satisfacción de una necesidad, como podría ser el simple hecho de beber agua. Primero aparece la «necesidad» (hidratación/subsistencia), que origina una sensación (sed), que, a su vez, suscita la apetencia o «deseo» de algún «bien» (agua). A continuación, por medio de la capacidad (beber), se realiza la «satisfacción» (saciedad). Pasado el tiempo vuelve a aparecer la necesidad y se repite el ciclo. Sobre cada elemento se explicitarán diversas claves interpretativas que considero valiosas para su comprensión. En la descripción se repetirá el mismo proceso básico: una aproximación al concepto, a sus rasgos característicos y a su tipología.

Por orden de relevancia, las obras y artículos de referencia que mayormente se han utilizado en este capítulo son:

- *Desarrollo a escala humana* (Max-Neef, 1994) y *La economía desenmascarada. Del poder y la codicia a la compasión y el bien común* (Max-Neef y Smith, 2014).
- *Teoría de las necesidades humanas* (Doyal y Gough, 1994) y «El enfoque de las capacidades de M. Nussbaum: un análisis comparado con nuestra teoría de las necesidades humanas» (Gough, 2007).
- «Necesidades: algunas delimitaciones en las que acaso podríamos convenir» (Riechmann, 1998) y *Ética ecológica: propuestas para una reorientación* (Riechmann, 2004).
- «Una revisión crítica del debate sobre las necesidades humanas desde el enfoque centrado en la persona» (Elizalde y otros, 2006).
- «Contribución específica de la Irenología al estudio de la violencia: tipologías» (Galtung, 1981) y *Violencia Cultural* (Galtung, 2003b).

En menor medida, también se han apoyado las reflexiones en las siguientes fuentes:

- *Construcción social del hombre y acción humana significativa* (Desiato, 1996).
- *Ética para el Desarrollo de los pueblos* (Martínez Navarro, 2000).
- «Necesidades y valores» (Heller, 1980); *Para cambiar la vida* (Heller, 1981) y *Una revisión de la teoría de las necesidades* (Heller, 1996).
- *El juego global: maldesarrollo y pobreza en el sistema mundial* (Tortosa, 2001) y *Maldesarrollo y mal vivir. Pobreza y violencia a escala mundial* (Tortosa, 2011).

Cabe decir de antemano que, en términos generales, el enclave de las necesidades ofrece unas posibilidades y unos límites, tiene sus puntos fuertes y débiles. En la literatura sobre las necesidades cunden las discrepancias intelectuales sobre su concepto, naturaleza, delimitación y categorización. De hecho, las múltiples tensiones y dialécticas del concepto (universales/contextuales, objetivas/subjetivas, limitadas/ilimitadas; inherentes/creadas; interdependientes/inconexas; iguales/jerarquizadas, etc.) reflejan su potencialidad y complejidad.

En cualquier caso, conviene tener en cuenta que la realidad nombrada nunca capta por entero lo real. Consiguientemente, ninguno de estos tres elementos está cerrado a una única interpretación. Siguiendo a Ian Gough (2007: 190), se constata que el concepto de las necesidades humanas —y del resto de los elementos— está abierto a mejoras continuas en su comprensión y que, por tanto, se trata de un debate inacabado y en desarrollo.

No obstante, desde una postura flexible y abierta a la revisión crítica, trataré de explicitar mis preferencias personales. Aun con matices, me decanto por una comprensión de las necesidades similar a la de Max-Neef (1994), que integra los siguientes rasgos de las necesidades: universales, objetivas, limitadas, iguales e interdependientes. Estas características se comentarán en el segundo apartado de este capítulo.

1.1. Justificación del enfoque de las necesidades

En mi opinión, hay cuatro razones significativas —entre otras— que justifican la elección del enfoque de las necesidades y que trataré de fundamentar a continuación:

- 1) Razón antropológica: las necesidades humanas forman parte de la condición humana.
- 2) Razón ética: prevención de daños.
- 3) Razón política: humanización de las políticas económicas.
- 4) Razón teórica: presencia del factor de las necesidades en la Investigación para la paz, en las teorías del Desarrollo y en la teoría de la seguridad humana.

Hay una primera razón antropológica: el ser humano es un ser de necesidades. Distintos autores y de diversas formas se han referido a esta idea. Para Max-Neef (1994: 41), la persona es un «ser de necesidades» múltiples e interdependientes. Según este autor, las necesidades revelan de la forma más apremiante el ser de las personas en su doble condición existencial: como carencia y como potencialidad (1994: 49). De una parte, la carencia alude a la sensación fisiológica de «falta de algo», de ausencia o insuficiencia en el organismo de uno o varios elementos indispensables para su equilibrio o desarrollo. Por otra parte, la potencialidad apunta a la dinamización que generan las necesidades en las personas: «Sin embargo, en la medida en que las necesidades comprometen, motivan y movilizan a las personas, son también potencialidad» (1994: 48-49).

Desde otro punto de vista, Axel Honneth, en su libro *La lucha por el reconocimiento*, afirma que los sujetos se confirman en su «naturaleza necesitada» y se reconocen como «entes de necesidad»: «El amor representa el primer estadio de reconocimiento recíproco, ya que en su culminación los sujetos recíprocamente se confirman en su naturaleza necesitada y se reconocen como entes de necesidad» (Honneth, 1997: 118).

Respalda su importancia el hecho de que, según J. Riechmann⁶ (1998: 23-24), el elemento de las necesidades humanas ha sido una de las vías más recurrentes a la hora de fundamentar los derechos humanos. Un ejemplo es el libro *Las necesidades y el fundamento de los derechos humanos* de María José Añón (1994). Riechmann sintetiza el razonamiento en estos términos:

El razonamiento es más o menos el siguiente: todos los seres humanos son semejantes en ciertos rasgos generales de su constitución psico-somática. Existen entonces ciertas necesidades básicas comunes a todos los humanos que dan lugar a cosas o estados de cosas valiosos para todos. Estos bienes universales o primarios dan lugar a su vez a exigencias morales universales: o sea, derechos humanos que deben positivarse en forma de derechos fundamentales (Riechmann, 1998: 23-24).

Para Antonio Elizalde los seres humanos son, por su propia condición humana, «seres

⁶ Profesor titular de Filosofía Moral en la Universidad Autónoma de Madrid.

de necesidades» (Elizalde y otros, 2006: 13). Este autor, en la línea del razonamiento de Riechmann, señala que la universalidad de los derechos humanos encuentra respaldo en las necesidades humanas comunes a todos: «La noción de derechos humanos, reconocidos por y para el conjunto de la humanidad, solo puede tener un carácter universal en el ámbito de las necesidades humanas» (Elizalde y otros, 2006: 2). Un ejemplo gráfico de esta condición humana es el grito de los bebés, interpretado como una descarga motriz ante una necesidad (Castrilo Mirat, 2009: 2171). El hecho de pertenecer a la condición humana justifica de algún modo que el núcleo de las necesidades haya sido un recurso muy utilizado en diversas disciplinas (Filosofía, Economía, Antropología, Psicología, Política) y, a la vez, represente un punto de encuentro entre ellas.

La segunda razón de su importancia, derivada de la anterior, es que la insatisfacción de las necesidades genera daños y patologías. Gough (2007: 179) lo expresa con estos términos: «La salud y la autonomía son necesidades básicas que [todos] los humanos deben satisfacer para evitar los graves daños de una participación fundamentalmente mermada en cuanto a su forma de vida».

En una línea similar, Massimo Desiato⁷ afirma que la satisfacción de las necesidades es importante para que no aparezcan patologías como el deterioro y el mal funcionamiento del organismo (Desiato, 1996: 184). Max-Neef sostiene que «cualquier necesidad humana fundamental no satisfecha de manera adecuada produce una patología» (Max-Neef, 1994: 48), especialmente cuando la insatisfacción rebasa límites críticos de intensidad y duración (Max-Neef, 1994: 43). Galtung también lo refiere lacónicamente: «La violencia es privación de necesidades; la privación de necesidades es grave» (Galtung, 2003b: 13).

Dicho en términos positivos, la idea es que la satisfacción de las necesidades es importante para la supervivencia y la integridad psicofísica de los seres humanos (Doyal y

⁷ Filósofo ítalo-venezolano. Doctor en Filosofía por la Universidad Simón Bolívar.

Gough, 1994; Riechmann, 1998: 12; Martínez Navarro, 2000: 78) a fin de evitar perjuicios graves que los incapaciten para desenvolverse y participar activamente en la sociedad, con una vida propiamente humana, en la búsqueda de la visión propia de lo bueno (Doyal y Gough, 1994: 78). Lo necesario es aquello ante cuya carencia sufrimos un daño objetivamente comprobable (Martínez Navarro, 2000: 78).

La tercera razón que se aduce es que el hecho de recuperar el enclave de las necesidades puede servir para humanizar las políticas económicas. Ian Gough (2007: 178) ha observado que tanto el enfoque de las necesidades como el de las capacidades pretenden clarificar y defender los intereses humanos universales encaminados a diseñar programas políticos.

Según J. Riechmann (2004: 232), la reactivación del tema de las necesidades cobra sentido como estrategia para contrarrestar la prioridad de la obtención del beneficio económico por el mero beneficio económico. Riechmann (1998: 18) opina que una virtud del enfoque de las necesidades básicas es que nos obliga permanentemente a universalizar, es decir, a preguntarnos qué prácticas sociales y económicas pueden extenderse efectivamente a todos los habitantes del planeta. Sonia París (2005: 187) ha observado que el principio de la universalidad debería hacer que cada persona pueda ponerse en el lugar de las otras partes y entender el «nosotros y nosotras» en conjunto.

En las definiciones clásicas de la Economía política, el criterio de la satisfacción de las necesidades ocupaba un lugar preeminente. Lluís Barbé ha dejado constancia en este texto: «Pues bien, los economistas clásicos,⁸ a la hora de definir qué es lo que entendían por economía política, venían a decir que era el estudio de las leyes sociales que gobiernan la producción y la distribución de los medios materiales para satisfacer las necesidades humanas» (Barbé, 1993: 7).

⁸ El autor señala estos autores en el párrafo anterior: Adam Smith, Malthus, Ricardo, John Stuart Mill.

Esta larga tradición ha dejado su impronta. Por ejemplo, en la tercera acepción del término «economía» del *Diccionario de la lengua española* (DRAE), se define como la «ciencia que estudia los métodos más eficaces para satisfacer las necesidades humanas materiales, mediante el empleo de bienes escasos (RAE, 2014: 836). Max-Neef y Smith en su libro *Economía desenmascarada* también señalan que, tradicionalmente, los bienes y servicios eran producidos para satisfacer necesidades y que, para la mayoría de la gente, la satisfacción de las necesidades era la fuerza motriz del sistema económico. En su opinión, durante gran parte de la historia de la humanidad, ese era el sentido de la producción. Pero, sin embargo, puntualizan que en los países ricos esta relación entre producción y necesidades se ha invertido:

Hoy, la producción por la producción misma, y no para la satisfacción de las necesidades, es la meta esencial de la economía; y para que la maquinaria no se detenga, continuamente deben generarse nuevas necesidades. La publicidad es el instrumento adecuado para tal fin (Max-Neef y Smith, 2014: 100-101).

En el fondo, tal y como señala Elizalde, detrás de la universalidad de las necesidades late un profundo sentido de redistribución de los recursos a nivel mundial y de organización de los modos de satisfacción de las necesidades que no supongan la explotación irracional de la naturaleza y de los recursos (Elizalde y otros, 2006).

La cuarta razón que se aduce es que el elemento de las necesidades ha estado muy presente en la Investigación para la Paz y en las teorías del Desarrollo. Johan Galtung (1981: 96-97), a mediados de la década de los sesenta, ya vinculó los conceptos de paz y violencia a la satisfacción de las necesidades básicas. Entendía la violencia como aquello evitable que obstaculiza la autorrealización humana, entendida como la satisfacción de las necesidades básicas, materiales y no materiales.

También se ha referido a la violencia como afrentas evitables a la vida que rebajan el nivel real de satisfacción de las necesidades por debajo de lo que es potencialmente realizable (Galtung, 2003b: 9). Vicent Martínez Guzmán, apoyándose en la tipología de

violencias de Galtung, explicita cómo el criterio de la satisfacción de las necesidades es un pilar importante en la paz positiva:

A las dos nociones ya mencionadas de violencia directa que tiene como alternativa la paz negativa, y violencia estructural que propone como alternativa la paz positiva como compromiso con el desarrollo y la justicia, entendidos como satisfacción de las necesidades básicas, se une la de violencia cultural (Martínez Guzmán, 2005: 54).

De igual modo, el discurso de las necesidades ha sido un núcleo muy importante en las teorías del Desarrollo. Por ejemplo, el libro *Desarrollo a escala humana* de Max-Neef pivota sobre la idea de las necesidades. En palabras textuales, señala: «Hoy es aceptado casi como un lugar común que desarrollo y necesidades humanas son componentes de una ecuación irreductible» (Max-Neef, 1994: 37). Este autor vincula el concepto de *pobreza* a la insatisfacción de las diversas necesidades. Asimismo, para superar una noción estrictamente economicista de la «pobreza» (por debajo de un determinado umbral de ingreso) sugiere hablar de «pobrezas» (en plural), entendidas como la insatisfacción prolongada de cualquier necesidad:

Cualquier necesidad humana fundamental que no es adecuadamente satisfecha revela una pobreza humana. La pobreza de subsistencia (debido a alimentación y abrigo insuficientes); de protección (debido a sistemas de salud ineficientes, a la violencia, la carrera armamentista, etc.) (Max-Neef, 1994: 43).

De otra parte, José María Tortosa (2011: 48-51), entiende el «maldesarrollo» como insatisfacción estructural de las necesidades humanas básicas. Se apoya básicamente en las cuatro necesidades mencionadas por Galtung (1980) que se mencionarán nuevamente en el siguiente apartado:

Conseguimos el desarrollo cuando logramos que estén satisfechas las necesidades básicas de una población concreta de forma que no se conviertan en una merma para las personas en cuestión. Me estoy refiriendo al *bienestar* material (alimentación, salud, vestido, vivienda), a la *seguridad* frente a la violencia física o directa, a la *libertad* y a la identidad. Su no satisfacción será el maldesarrollo (Tortosa, 2001: 50).

Profundizando un poco más, el punto de vista de las necesidades humanas también está en estrecha relación con el máximo deseable de la «seguridad humana». Este enfoque surgió como alternativa al enfoque tradicional de la «seguridad nacional», que sigue siendo

el modelo dominante en las doctrinas de seguridad militar. El término «seguridad humana» se popularizó en 1994 a partir del *Informe de Desarrollo Humano* del PNUD, titulado «Nuevas dimensiones de la seguridad humana» (PNUD, 1994).

Este informe fue elaborado por el economista paquistaní Mahbub ul Haq⁹ y su equipo de investigación, que propugnaron una idea alternativa de seguridad, un innovador paradigma que trascendía el limitado y restringido modelo de seguridad nacional:

El concepto de seguridad se ha interpretado en forma estrecha durante demasiado tiempo: en cuanto seguridad del territorio contra la agresión externa, o como protección de los intereses nacionales en la política exterior o como seguridad mundial frente al holocausto nuclear. La seguridad se ha relacionado más con el Estado-nación que con la gente (PNUD, 1994: 25).

Según la idea de seguridad humana, el sujeto central de la seguridad no es el Estado o el territorio nacional, sino las personas, en todas sus dimensiones: protección de su vida, de su comunidad, de su trabajo, de su salud, etc. Desde este paradigma, los aspectos militares pasan a un segundo término y se enfatizan los aspectos que proporcionan inseguridad a las personas (Ortega, 2015c).

En definitiva, la seguridad humana se expresa en un niño que no muere, una enfermedad que no se difunde, un empleo que no se elimina, una tensión étnica que no explota en violencia, un disidente que no es silenciado. La seguridad humana no es una preocupación por las armas: es una preocupación por la vida y la dignidad humana. La idea de la seguridad humana, aunque simple, probablemente constituirá una revolución en la sociedad del siglo XXI (PNUD, 1994: 25).

Karlos Pérez de Armiño y Marta Areizaga, en el *Diccionario de acción humanitaria y cooperación al desarrollo*, han relacionado este concepto con la satisfacción de las necesidades humanas. En concreto, vinculan la seguridad humana al desarrollo humano, concretado en el despliegue de cuatro capacidades: ganarse la vida, satisfacer las necesidades básicas, desenvolverse con autonomía y participar con libertad y seguridad en la comunidad. Definen la seguridad humana en estos términos:

Seguridad de las personas en sus vidas cotidianas, que se alcanza no mediante la defensa militar de las fronteras de un país, sino con la consecución del desarrollo

⁹ Creador del *Índice sobre Desarrollo Humano* (IDH).

humano, es decir, garantizando la capacidad de cada cual para ganarse la vida, satisfacer sus necesidades básicas, valerse por sí mismo y participar en la comunidad de forma libre y segura (Pérez de Armiño y Areizaga, 2000).

Así pues, a mi parecer, el enfoque de las necesidades humanas, resulta interesante desde el punto de vista antropológico (condición del ser humano), ético (evitación de daños), político (humanización de las políticas económicas) y teórico (por su conexión con la Investigación para la Paz, las teorías del Desarrollo y el paradigma de la seguridad humana). A continuación, se dará un paso más señalando claves importantes para interpretar cada uno de los tres elementos del ciclo antropológico de base por el que se ha optado. Empezaré refiriéndome al primer y fundamental elemento de esta plataforma: las necesidades.

1.2. Las necesidades

1.2.1. Conceptualización y rasgos característicos

La palabra «necesidad», como cualquier palabra humana, está abierta a más de una interpretación. Existen distintas versiones sobre este concepto según las distintas disciplinas y las diversas escuelas teóricas que cada disciplina comprende (Elizalde y otros, 2006: 2). Cada concepto representa una aproximación a la realidad, que siempre es virtualmente perceptible desde múltiples ángulos de visión. Por eso conviene interpretar los conceptos a modo de «instrumentos intelectuales», siendo conscientes de sus limitaciones:

Es necesario tener presente que el concepto de «necesidad humana fundamental», al igual que cualquier concepto, es un instrumento intelectual que busca representar algo que percibimos en la existencia humana. Insistimos, el concepto no es propiamente la necesidad tal como ella es en realidad, sino una descripción aproximada de lo que efectivamente acontece (Elizalde y otros, 2006: 13).

En términos generales, se puede entender por *necesidad* la falta o carencia de algo (Max-Neef, 1994: 49). Esa carencia es relativa a la integridad física y psíquica de las personas: «Las necesidades básicas se vinculan con la integridad física y psíquica de los seres humanos, con la evitación de daños graves. Lo necesario es aquello que, cuando falta, nos daña; y ello de modo objetivamente comprobable» (Riechmann, 1998: 12).

Consecuentemente, la insatisfacción prolongada de las necesidades genera en las personas sensaciones no deseables (hambre, deshidratación, ahogo, frío, miedo...) y, si la insatisfacción rebasa ciertos límites, causa determinadas patologías (Max-Neef, 1994: 48).

Las necesidades humanas se hacen tangibles generando un estado de tensión que busca el alivio y el sosiego en la persona. Tienen su expresión psicofísica a modo de sensaciones, como las citadas en el párrafo anterior: hambre, sed, fatiga, sueño, frío, tensión sexual, soledad o miedo. Generalmente, cuando una necesidad está insatisfecha, pasa a primer plano, a modo de sensación prioritaria. Esta sensación genera, a su vez, el deseo de uno o varios bienes (pan, abrigo, abrazo, refugio) y de las condiciones y circunstancias que los garantizan.

Como subraya Riechmann (1998: 15), cabe precisar que las necesidades básicas no se circunscriben exclusivamente al ámbito fisiológico, pues hay algunas que pertenecen al ámbito de lo social. Esta noción extensa se mostrará en las delimitaciones de las necesidades del próximo apartado:

Debemos precavernos contra la tendencia a construir nuestro concepto de necesidades básicas a partir de necesidades fisiológicas tan perentorias como el hambre, la sed o el deseo sexual. Hay necesidades humanas que son tan básicas y fundamentales como éstas, pero pertenecen radicalmente al ámbito de lo social: así, por ejemplo, la necesidad de reconocimiento, que tan penetrantemente ha analizado —entre otros— Tzvetan Todorov.

Necesidades, satisfactores y bienes

Max-Neef (1994: 51) ha indicado que, para construir una economía humanista, se requiere entender y desentrañar la dialéctica entre necesidades, satisfactores y bienes económicos. La noción de *satisfactores* en Max-Neef es muy amplia. Este autor señala que «están referidos a todo aquello que, por representar formas de ser, tener, hacer y estar, contribuye a la realización de necesidades humanas» (1994: 50). Dicho de otra forma, los satisfactores representan las maneras y medios utilizados para satisfacer las necesidades (Max-Neef, 1994: 42; Riechmann, 1998: 11-12). En una línea similar, también amplia,

Gough se refiere al concepto de *satisfactor* en estos términos: «a partir del trabajo de Mario Kamenetzky, definimos como satisfactor a todo objeto, actividad y relación que satisface nuestras necesidades básicas» (Gough, 2007: 188).

Max-Neef, en su último libro, *La economía desenmascarada*, describe un ejemplo que facilita la comprensión de estos tres elementos: «En la teoría del Desarrollo a Escala Humana tenemos tres vínculos: necesidades, satisfactores y bienes. Por ejemplo, está la necesidad de comprensión, cuyo satisfactor es la literatura y cuyo bien es un libro» (Max-Neef y Smith, 2014: 170).

Según este autor, necesidades, satisfactores y bienes se interrelacionan de forma permanente y dinámica (Max-Neef, 1994: 56). Adicionalmente, sugiere ampliar el marco de sentido de las necesidades vinculándolas a otros elementos como prácticas sociales, formas de organización, modelos políticos y valores:

La situación obliga a repensar el contexto social de las necesidades humanas de una manera radicalmente distinta de cómo ha sido habitualmente pensado por planificadores sociales y por diseñadores de políticas de desarrollo. Ya no se trata de relacionar necesidades solamente con bienes y servicios que presuntamente las satisfacen, sino de relacionarlas además con prácticas sociales, formas de organización, modelos políticos y valores que repercuten sobre las formas en que se expresan las necesidades (Max-Neef, 1994: 51-52).

Además de los elementos señalados en este párrafo (prácticas sociales, formas de organización, modelos políticos y valores), en otro párrafo alude a las condiciones subjetivas, normas, espacios, contextos, comportamientos y actitudes (Max-Neef, 1994: 50-52). Según Elizalde, los satisfactores juegan un rol fundamental, pues cumplen una función de interfase entre la interioridad (ámbito de la necesidad) y la exterioridad (ámbito de los bienes) y hacen posible articular ambas dimensiones (Elizalde y otros, 2006: 14).

Otro rasgo de los satisfactores indicado por Max-Neef es que evolucionan con el tiempo y se encuentran en una tensión permanente entre consolidación y cambio (Max Neef, 1994: 50). Además, varían según cada contexto cultural y vital, pues cada cultura establece

unas preferencias con respecto a los mismos (Max Neef, 1994: 42). Estas preferencias definen en parte la idiosincrasia de cada cultura y sus estilos de desarrollo (Max-Neef, 1994: 57).

Lo que está culturalmente determinado no son las necesidades humanas fundamentales, sino los satisfactores de esas necesidades. El cambio cultural es —entre otras cosas— consecuencia de abandonar satisfactores tradicionales para reemplazarlos por otros nuevos y diferentes (Max-Neef, 1994: 42).

De otro lado, los satisfactores son determinantes en la generación y creación de los bienes. Max-Neef (1994: 51) entiende por bienes económicos los «objetos y artefactos que permiten incrementar o mermar la eficiencia de un satisfactor». A diferencia de los satisfactores que son inmateriales (formas de ser, hacer, estar; valores y normas, contextos y actitudes, etc.), los bienes económicos son recursos materiales como capital, tecnologías y artefactos (Max-Neef, 1994: 66). Para fines analíticos, Max-Neef postula la existencia de cinco tipos de satisfactores:

Tipo de satisfactor	Descriptor
Violadores o destructores	Satisfacen una determinada necesidad, pero perjudican a la satisfacción de esa necesidad en otros sujetos, y a la satisfacción de otras necesidades.
Pseudo-satisfactores	Conllevan una falsa sensación de satisfacción de una necesidad determinada.
Inhibidores	Sobre-satisfacen una necesidad dificultando la satisfacción de otras.
Singulares	Satisfacen una única necesidad, siendo neutros respecto de la satisfacción de otras necesidades.
Sinérgicos	Satisfacen una necesidad y, simultáneamente, estimulan y contribuyen a la satisfacción de otras necesidades.

Figura 4. Tipos de satisfactores según Max-Neef
Fuente: (Max-Neef, 1994: 57-65)

En mi opinión, una virtud de esta tipología de satisfactores (destructores, pseudosatisfactores, inhibidores, singulares y sinérgicos) es que permite distinguir con más claridad las repercusiones en la satisfacción global de las necesidades, ya sea de la misma persona o de otras personas o colectivos. En relación con nuestro tema de estudio, el

armamentismo parece ser un satisfactor cultural del tipo «destructor» que pretende solventar la necesidad de protección. Sin embargo, como se refleja en la primera fila de la siguiente tabla de Max-Neef, en términos globales imposibilita las necesidades de subsistencia, afecto, participación y libertad.

Supuesto satisfactor	Necesidad que se pretende satisfacer	Necesidad cuya satisfacción imposibilita
Armamentismo	Protección	Subsistencia, Afecto, Participación, Libertad.
Exilio	Protección	Afecto, Participación, Identidad, Libertad.
Doctrina de Seguridad Nacional	Protección	Subsistencia, Identidad, Afecto, Entendimiento, Participación, Libertad.
Censura	Protección	Entendimiento, Participación, Ocio, Creación, Identidad, Libertad.
Burocracia	Protección	Entendimiento, Afecto, Participación, Creación, Identidad, Libertad.
Autoritarismo	Protección	Afecto, Entendimiento, Participación, Creación, Identidad, Libertad.

Figura 5. Violadores o destructores
Fuente (Max Neef, 1994: 60)

En una línea de interpretación similar, Javier Rodríguez Alcázar¹⁰ ha reflexionado sobre la conveniencia de considerar globalmente la seguridad sin desdeñar las repercusiones nefastas que la inversión en armamento puede suponer para otras esferas como la seguridad económica, sanitaria o social:

Hemos caído en la cuenta de que perseguir una dimensión de la seguridad aisladamente puede acarrearlos inseguridad en otras. Así, un Estado que pretenda preservar a toda costa su seguridad nacional y dedique, con ese fin, una cantidad desmesurada a la compra de armamento, puede provocar un aumento muy considerable en la inseguridad económica o sanitaria de la población de su país, hasta el punto de que quizás los ciudadanos de ese país se sientan muy inseguros (pues se reconocen amenazados por la pobreza, la enfermedad o la delincuencia), y no les proporcione gran consuelo a sus temores el hecho de contar con el ejército más poderoso de la región (Rodríguez Alcázar, 2005).

¹⁰ Doctor en Filosofía y profesor titular de Lógica y Filosofía de la Ciencia de la Universidad de Granada. También ha sido secretario del Instituto de la Paz y los Conflictos de la Universidad de Granada.

Rasgos característicos de las necesidades

En la introducción del capítulo se ha observado que la caracterización de las necesidades puede ser realizada desde numerosos puntos de vista: inherentes/creadas; limitadas/ilimitadas; universales/contextuales; objetivas/subjetivas; iguales/jerarquizadas interdependientes/inconexas, etc. Por esta razón, se precisarán a continuación algunos matices que también indican nuestras preferencias.

Diversos autores se inclinan a pensar que las necesidades humanas son las mismas en todos los seres humanos. Len Doyal e Ian Gough, en su *Teoría de las Necesidades Humanas*, sostienen que las necesidades humanas son universales, es decir, equivalentes para todos los seres humanos.

Las necesidades humanas, argumentamos, no son ni preferencias subjetivas que cada individuo conoce mejor que nadie, ni esencias inmóviles que mejor que nadie entienden los planificadores o los funcionarios de partido. Son universales y asequibles al conocimiento, pero nuestro conocimiento de las mismas, así como de los satisfactores precisos para enfrentarnos a ellas, es dinámico y abierto (Doyal y Gough, 1994: 29).

Max-Neef (1994: 54) también comparte esta idea: «Por estar imbricadas a la evolución de la especie, son también universales». Según su punto de vista, las necesidades son las mismas en todas las culturas y en todos los períodos históricos (1994: 42) mientras que lo que cambia son los satisfactores y los bienes.

También Elizalde participa de esta concepción: «las necesidades están determinadas por nuestras características biológicas y mentales y son absolutamente universales, aunque el discurso ideológico sobre ellas haga creer otra cosa» (Elizalde y otros, 2006: 16). Esta universalidad presupone de alguna manera que hay una estructura característica de los seres humanos: «La vida humana —como hecho empírico— tiene cierta estructura, cierto conjunto de rasgos definitorios, y ello transculturalmente» (Riechmann, 1998: 22).

Así pues, esta percepción se sostiene sobre la idea básica de que las necesidades no se crean, tan solo «se dan» o «están», es decir, son inherentes al ser humano. Riechmann

(1998: 20) aduce tres ejemplos para justificarlo: 1) la posesión de un lenguaje articulado como rasgo común a todos los seres humanos; 2) el genoma, que se repite en cada una de nuestras células, y 3) el hecho de que unas sustancias nos alimentan y otras nos dañan. No obstante, a partir de la experiencia, este autor advierte que hay que ser precavidos y no absolutizar esta vía de pensamiento cayendo en una «dictadura sobre las necesidades» de los regímenes soviéticos de hace algunos años.

Por otro lado, a decir de Max-Neef, las necesidades se encuentran interconectadas unas con otras. La interconexión se hace más patente al considerar al ser humano como una unidad psicofísica. De esta suerte, las necesidades humanas están ligadas unas con otras formando un sistema interdependiente en continua interacción. Consecuentemente, la satisfacción/insatisfacción de unas necesidades puede influir o repercutir en la vivencia de las otras:

La persona es un ser de necesidades múltiples e interdependientes. Por ello las necesidades humanas deben entenderse como un sistema en que las mismas se interrelacionan e interactúan. Simultaneidades, complementariedades y compensaciones (*trade-offs*) son características de la dinámica del proceso de satisfacción de las necesidades (Max-Neef, 1994: 41).

Martínez Navarro (2000: 79) ha sintetizado los rasgos de las necesidades en estos términos: «Mientras que las necesidades básicas son finitas, pocas, clasificables, universales y objetivas, la manera o los medios utilizados para la satisfacción de las necesidades cambian a través de los tiempos y de las culturas».

En resumen, a partir de la información aportada, se considerarán estos rasgos prevalentes de las necesidades:

1. Universales (equivalentes en todos los seres humanos, deben estar presentes en todas las culturas y en todos los períodos históricos).
2. Pocas y limitadas (no infinitas o ilimitadas).
3. Objetivas (dependen de cómo es el mundo; su insatisfacción causa daños objetivos e inherentes (no se crean)).
4. Iguales (no jerarquizadas) e interdependientes (dado que el ser humano es una unidad psicofísica, forman un sistema en interacción, no están inconexas).

1.2.2. Tipología

En lo que se refiere a la delimitación concreta de las necesidades, existen diversas tentativas. Las necesidades se pueden desagregar según múltiples criterios, y las ciencias humanas ofrecen una vasta literatura al respecto (Max-Neef, 1994: 41). A decir de Max-Neef, las distintas delimitaciones dependen de los propósitos buscados y deben considerarse abiertas y provisionales:

Sin duda existen muchas maneras de clasificar necesidades, y todas ellas dependen de los propósitos que con la clasificación se persigan. De allí que toda taxonomía deba considerarse como provisoria, abierta y sujeta a cambios en la medida en que surjan nuevas razones o evidencias para hacerlos (Max-Neef, 1994: 55).

Mencionaré de modo escueto algunas de las delimitaciones más destacadas. La clasificación más conocida es la clásica pirámide de las necesidades de Abraham Maslow. Este autor pertenece a la escuela de la Psicología humanista y en 1943 sacó a la luz su teoría sobre las necesidades humanas en un artículo titulado *A Theory of Human Motivation* en la revista *Psychological Review*. En este ensayo proponía una jerarquía de necesidades y de factores que motivan a las personas. Esta teoría proporcionó un marco de referencia para la Psicología positiva y para las Ciencias sociales. Maslow diferenció cinco categorías de necesidades jerarquizadas en una escala funcional ascendente: fisiológicas, seguridad, afiliación, reconocimiento y autorrealización. Para este autor, cuando una necesidad inferior es satisfecha, otra pasa a primer plano presentando su motivación:

*There are at least five sets of goals, which we may call basic needs. These are briefly physiological, safety, love, 'esteem, and self-actualization. In addition, we are motivated by the desire to achieve or maintain the various conditions upon which these basic satisfactions rest and by certain more intellectual desires*¹¹ (Maslow, 1943: 394).

¹¹ Traducción propia: Hay, al menos, cinco grupos de objetivos que podemos llamar necesidades básicas. Concisamente, son estas: fisiológicas, de seguridad, de amor, de reconocimiento y de autorrealización. Además, estamos motivados por el deseo de alcanzar o mantener las diversas condiciones sobre las que descansan estas satisfacciones básicas y por ciertos deseos más intelectuales.



Figura 6. Pirámide de necesidades de Maslow
Fuente: Elaboración propia a partir de (Maslow, 1943: 394)

A inicios de la década de los ochenta, Johan Galtung (1980), en el libro *Human Needs. A contribution to the Current Debate*, propuso cuatro necesidades concretas: bienestar, seguridad, libertad e identidad.

Las cuatro clases de necesidades básicas —resultado de exhaustivos diálogos en muchas partes del mundo— son: *necesidad de supervivencia* (negación: muerte, mortalidad); *necesidad de bienestar* (negación: sufrimiento, falta de salud); *identidad, necesidad de representación* (negación: alienación), y *necesidad de libertad* (negación: represión) (Galtung, 2003b: 9).

En un texto posterior las combinó en una matriz de doble entrada junto a dos de los tres conocidos tipos de violencias¹² por él señaladas (violencia directa, estructural y cultural):

	Necesidad de supervivencia	Necesidad de bienestar	Necesidades identitarias	Necesidades de libertad
Violencia Directa	Muerte	Mutilaciones Acoso, Sanciones Miseria	Desocialización Resocialización Ciudadanía de segunda	Represión Detención Expulsión
Violencia Estructural	Explotación A (matar de hambre)	Explotación B (mantener a la población en situación de permanente debilidad)	Penetración Segmentación	Marginación Fragmentación

Tabla 1. Matriz de violencias y necesidades
Fuente: (Galtung, 2003b: 10)

¹² Se detallarán en el segundo apartado del capítulo IV de la tesis.

De otra parte, Agnes Heller, principal autora de la *Escuela de Budapest*, desde una perspectiva historicista y dialéctica, clasificó las necesidades según estos parámetros:

Necesidades existenciales	•Necesidades básicas: materiales (fisiológicas) y no materiales (sociabilidad).
Necesidades alienadas	•De carácter cuantitativo: poder, posesión, ambición y acumulación de riqueza.
Necesidades no alienadas	•De carácter cualitativo: amor, estima, amistad, actividad cultural, desarrollo personal.
Necesidades radicales	•Generadas por el capitalismo: genera necesidades y es incapaz de satisfacerlas. Implican la superación del sistema capitalista (reestructuración global de la vida cotidiana).

Figura 7. Necesidades según Agnes Heller
Fuente: Elaboración propia a partir de (Heller, 1981: 148)

Esta autora postula que las necesidades han de ser conscientes (Heller, 1980: 38) y relativas a valores, es decir, que implican una referencia moral, específicamente con el imperativo categórico kantiano (Heller, 1981: 148):

Formulemos pues la tesis rechazando la división de las necesidades en reales e irreales y aceptando la guía de la norma moral. En ese caso sería como sigue: todas las necesidades han de ser reconocidas y satisfechas con la excepción de aquellas cuya satisfacción haga del hombre un mero medio para otro. El imperativo categórico tiene, por tanto, una función restrictiva en la evaluación de las necesidades (Heller, 1996: 66).

Este imperativo está formulado en el capítulo segundo de la *Fundamentación de la metafísica de las costumbres* de Kant: «El imperativo práctico será, pues, como sigue: obra de tal modo que uses la humanidad, tanto en tu persona como en la persona de cualquier otro, siempre como un fin al mismo tiempo y nunca solamente como un medio» (Kant, 2007: 68). Este imperativo ha sido central en su ética y en la razón moderna.

Pocos años después, en 1986, el economista chileno Max-Neef y su equipo de colaboradores, en especial Antonio Elizalde y Martín Hopenhayn, publicaron, a modo de número especial de la revista *Development dialogue*, la primera parte del libro *Desarrollo a escala Humana* (Max-Neef, 1994). Plantearon su teoría de las necesidades humanas

enfocada hacia el desarrollo económico, particularmente de los países de América Latina. En su concepción, denotan las necesidades humanas fundamentales como finitas, pocas y clasificables (Max-Neef, 1994: 42), y sugirieron nueve necesidades humanas fundamentales con carácter universal: 1) subsistencia; 2) protección; 3) afecto; 4) entendimiento; 5) participación; 6) ocio; 7) creación; 8) identidad, y 9) libertad:

Al reflexionar en torno a las nueve necesidades fundamentales propuestas en nuestro sistema, el sentido común, acompañado de algún conocimiento antropológico, nos indica que seguramente las necesidades de subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio y creación estuvieron presentes desde los orígenes del «Homo habilis» y, sin duda, desde la aparición del «Homo sapiens». Probablemente en un estadio evolutivo posterior surgió la necesidad de identidad y, mucho más tarde, la necesidad de libertad (Max-Neef, 1994: 53-54).

Para Max-Neef, la lista de necesidades no está cerrada, aunque la adición de necesidades es sumamente lenta y está ligada a la evolución de la especie humana. A este respecto, señala, por ejemplo, que, en un futuro, añadirán probablemente la necesidad de trascendencia (Max-Neef, 1994: 54).

Estos autores proponen combinar estas nueve necesidades —también llamadas categorías axiológicas— con cuatro categorías existenciales o modos de experiencia: Ser, Tener, Hacer y Estar. Se forma así una matriz de doble entrada que sirve para identificar los posibles satisfactores en un contexto cultural determinado a fin de orientar después las políticas concretas para el desarrollo (Max-Neef, 1994: 41-54). Atribuyen a esta matriz un carácter útil, funcional y operativo, más que un carácter normativo.

De acuerdo con Elizalde, cabe observar que las nueve necesidades humanas fundamentales identificadas en esta propuesta representan aproximaciones gruesas y simplificadoras de una realidad que es muchísima más compleja (Elizalde y otros, 2006: 15). Mónica González Contró en su estudio *Derechos humanos de los niños: una propuesta de fundamentación*, al estudiar las teorías sobre las necesidades, afirma que la principal crítica que se le ha hecho al sistema de Max-Neef es la ausencia de una base teórica que fundamente

su delimitación, y que, por tanto, podría incurrir en apreciaciones meramente subjetivas y etnocéntricas (González Contró, 2008: 115).

Los autores Len Doyal e Ian Gough (1994: 82-83) han postulado la existencia de dos necesidades básicas: la salud física y la autonomía personal. Entienden las necesidades como aquellas condiciones indispensables para la realización de cualquier actividad humana, aquellas condiciones de posibilidad para que el individuo persiga sus propios fines:

Tiene sentido, por lo tanto, aducir que¹³ puesto que la salud física y la autonomía personal son condiciones previas de toda acción individual en cualquier cultura, constituyen las necesidades humanas más elementales: aquellas que han de ser satisfechas en cierta medida antes de que los agentes puedan participar de manera efectiva en su forma de vida con el fin de alcanzar cualquier otro objetivo que crean valioso.

Según estos autores, la salud física tiene que ver con la supervivencia, pero va más allá y la trasciende, dado que la supervivencia «no hace justicia a lo que significa ser persona». La salud física permite poder desenvolverse adecuadamente en la vida: «Para desenvolverse bien en la vida cotidiana —con independencia de su actividad o contexto cultural— los seres humanos tienen que ir mucho más allá de la mera supervivencia. Han de gozar de un mínimo de buena salud física» (Doyal y Gough, 1994: 86).

Por otro lado, entienden el concepto de autonomía como la capacidad de iniciar acciones, proponerse planes de vida propios y utilizar los medios para llevarlos a cabo (1994: 90). El nivel de autonomía se determina en función de tres variables: 1) la comprensión del yo y de la cultura, que depende de la calidad y disponibilidad de los enseñantes; 2) la salud mental, determinada por la capacidad cognitiva y emocional del individuo, y 3) las oportunidades de acciones nuevas y significativas que se abren ante los actores (1994: 90-101).

Para concluir este apartado se recopilan las diversas delimitaciones mencionadas y que pueden ser útiles para abordar este valioso pero complejo elemento:

¹³ La cursiva es de los autores.

Autores	Delimitación de necesidades
Abraham Maslow (1943)	Fisiológicas, Seguridad, Afiliación, Reconocimiento y Autorrealización
Johan Galtung (1980)	Bienestar, Seguridad, Libertad e Identidad
Agnes Heller (1981)	Existenciales, Alienadas, No alienadas, Radicales
Manfred Max-Neef (1994)	Subsistencia, Protección, Afecto, Entendimiento, Participación, Ocio, Creación, Identidad y Libertad
Len Doyal e Ian Gough (1994)	Salud física y Autonomía personal

Figura 8. Delimitación de necesidades según autores
Fuente: Elaboración propia

Señalaré a continuación algunas claves hermenéuticas relativas al segundo elemento del esquema antropológico de referencia: los deseos.

1.3. Los deseos

Según Elizalde, la necesidad se hace presente ante nuestra conciencia en forma de deseo. En su punto de vista, las necesidades son «virtualidades mentales esenciales» que forman parte permanente de nuestro existir, pero no están siempre presentes en nuestra conciencia. Cuando se hacen presentes ante nuestra conciencia en la forma de un deseo/motivación/pulsión se genera la tensión que despliega su virtualidad (Elizalde y otros, 2006: 13). Por eso, remarca que los deseos no son la necesidad, sino su historicidad, su concreción coyuntural y específica en un momento fugaz de nuestra existencia (Elizalde y otros, 2006: 13). También Massimo Desiato (1996: 56) ha indicado que los deseos, en muchas ocasiones, son manifestaciones de la necesidad.

1.3.1. Conceptualización y rasgos característicos

La importancia del elemento de los deseos para la investigación radica, como se verá en el siguiente capítulo, en que la codicia es propiamente un deseo peculiar. Por tanto, servirá

para comprender mejor la codicia. De otra parte, el elemento de los deseos también tiene que ver con las actuales políticas económicas, que pueden orientarse más a la satisfacción de los deseos que de las necesidades.

Emilio Martínez Navarro (2000: 72), citando a Bell, señala que conviene reconocer la prioridad de las necesidades (individuales y sociales) sobre los apetitos y deseos ilimitados. En opinión de este autor, la priorización de las necesidades sobre los deseos resulta importante para elaborar una propuesta de desarrollo éticamente válida y viable (2000: 73) frente a un modelo de bienestar fomentado por un sistema económico que hace una explotación intensiva de los deseos: «La producción para el deseo es la producción característica y dominante en el capitalismo avanzado, esto es, una producción derivada de la creación de aspiraciones «individualizadas» por un aparato cultural (y comercial)» (2000: 79).

La noción de deseo ha desplegado una amplia gama de sustantivaciones. Se referirán algunas que resultan interesantes. En una primera aproximación genérica, el DRAE lo define como «movimiento afectivo» hacia algo que se apetece (RAE, 2014: 758). Aristóteles indicaba que el deseo es la potencia motriz del alma (Ferrater Mora, 1984: 767-768). Baruch Spinoza definió el deseo como un «apetito acompañado por la conciencia de sí mismo» (Ferrater Mora, 1984: 767-768).

Dolores Castrilo Mirat (2009: 2169-2173), en su artículo «Necesidad, demanda, deseo», ha condensado la compleja noción del deseo de Jacques Lacan, quien aborda este concepto desde el punto de vista psicoanalítico. A decir de Castrilo Mirat (2009: 2171), resulta relevante apreciar la distinción de Lacan entre deseo y demanda. Para Lacan, la expresión de la necesidad, mediada por el lenguaje, se torna en demanda para el sujeto que la escucha. En este marco, el deseo es lo inarticulable de la necesidad de un sujeto que se transforma en demanda para el Otro. El deseo se aloja en ese «resto perdido» que el sujeto

no puede nombrar, «cuando la necesidad pasa por el desfiladero de las palabras», del lenguaje articulado. De algún modo, ese hueco alude a la «falta en ser» del sujeto.

En este sentido, mientras que la demanda remite a «alguna» cosa concreta, el deseo remite a «otra» cosa.¹⁴ El deseo viene a ser una nostalgia, un anhelo, una pérdida; es esencialmente insatisfecho, se trata de un deseo herido, opaco y angustioso. En el fondo, se trata de un deseo de amor donde «no me importa lo que me des, si eres tú quien me lo da». De otra parte, el deseo propio se confronta con el deseo del Otro, que también es un ser de deseo. En este deseo del Otro se encuentra la estructura constitutiva del propio deseo.

Desde un punto de vista neuropsicobiológico, José Antonio Gil-Verona¹⁵ se ha referido al deseo como a diversos «factores neurofisiológicos» que inician, mantienen y dirigen la conducta (Gil-Verona y otros, 2002: 229). Se destaca en esta perspectiva una marcada influencia del deseo en la conducta humana. Por ejemplo, para el sociólogo norteamericano William Isaac Thomas, la conducta humana surge de cuatro deseos: 1) de nuevas experiencias, 2) de reconocimiento, 3) de dominación, y 4) de seguridad (Hillman, 2001: 974).

Otras sustantivaciones lo perciben como «impulso enérgico» de la voluntad que tiende hacia el disfrute de una cosa conscientemente apetecible (Potestad Menéndez y Zuazu Castellano, 2007: 34). También, como «consciencia» de querer poseer o disfrutar algo concreto que está necesariamente fuera de uno mismo (2007: 34). Los deseos dejan una constante huella en la actividad humana (2007: 36) e influyen para que las relaciones humanas tiendan a ser inevitablemente conflictivas (2007: 38).

La *Gran Enciclopèdia Catalana* (GEC) lo sustantiva como «tendencia», ya sea a la posesión de un objeto o a la consecución de un logro. Esta tendencia integra dos rasgos

¹⁴ De forma similar Massimo Desiato afirma que el deseo se va de las manos y que, cuando uno cree haberlo atrapado, se da cuenta de que siempre está más allá (Desiato, 1996: 184).

¹⁵ Doctor en Medicina y catedrático de Anatomía de la Universidad de Valladolid. Falleció recientemente, en junio de 2015.

básicos que se han referido en las definiciones anteriores: la consciencia y una gran incidencia en la conducta humana: «*Tendència a la possessió d'un objecte o a l'acompliment d'un fet que es manifesta en l'esfera conscient de la personalitat i constitueix una de les motivacions fonamentals de la conducta*»¹⁶ (GEC, 2003: 75).

Entonces, resumiendo, tenemos las siguientes sustantivaciones: 1) movimiento afectivo; 2) apetito consciente; 3) factores neurofisiológicos; 4) impulso energético, 5) consciencia de querer poseer o disfrutar, 6) tendencia a la posesión o logro. Así pues, se percibe que este elemento resulta difícil de precisar y atrapar con palabras.

Necesidades	Deseos
<ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Sets of goals</i> (Maslow, 1943: 394); conjunto de objetivos; impulsos o fuerzas motivadoras que surgen de un estado de tensión o desequilibrio por una carencia. ➤ Carencia y potencialidad (Max-Neef, 1994: 49). ➤ Pre-condiciones de una vida humana (Doyal y Gough, 1994: 82-83). ➤ Virtualidad mental esencial (Elizalde y otros, 2006: 13). 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Movimiento afectivo (RAE, 2014: 758). ➤ Potencia motriz del alma (Aristóteles), (Ferrater Mora, 1984: 767-768). ➤ Apetito acompañado por la consciencia de sí mismo (Spinoza), (Ferrater Mora, 1984: 767-768). ➤ Impulso energético de la voluntad; consciencia de querer poseer o disfrutar algo (Potestad Menéndez y Zuazu Castellano, 2007: 34). ➤ Tendencia a la posesión de un objeto o logro de algo (GEC, 2003: 75). ➤ Diversos factores neurofisiológicos (Gil-Verona y otros, 2002: 229).

Además de la diferenciación entre necesidades, satisfactores y bienes, también reviste importancia hacer distinción entre las necesidades y los deseos. Emilio Martínez Navarro (2000: 72) ha reparado en este aspecto: «En los años setenta ya insistía Daniel Bell en que no debemos confundir las necesidades, que tienen una notoria base biológica y son limitadas [...] y los deseos, que tienen una base psicológica y son ilimitados».

Riechmann, citando un artículo de David Wiggins titulado *Claims of Need* (1985), menciona una diferencia significativa entre las necesidades y los deseos. Afirma que las

¹⁶ Traducción propia: Tendencia a la posesión de un objeto o a conseguir un logro que se manifiesta en la esfera consciente de la personalidad y que constituye una de las motivaciones fundamentales de la conducta.

necesidades pertenecen más al mundo de lo objetivo, de «cómo es el mundo», mientras que los deseos pertenecen más al ámbito de lo subjetivo, a las preferencias o aspiraciones personales:

La distinción entre *necesidades* y *deseos* tiene que ver con la que existe entre lo objetivo y lo subjetivo: «a diferencia de “desear” o “querer”, “necesitar” no es un verbo intencional, aparentemente. Lo que necesito no depende del pensamiento o del funcionamiento del cerebro (...) sino de cómo es el mundo» (Riechmann, 1998: 16-17).

Del mismo modo, Doyal y Gough (1994: 189) comparten esta misma idea sobre el contraste entre lo objetivo de las necesidades y lo subjetivo de los deseos: «Al iniciar esta sección del libro, distinguíamos las necesidades de los deseos por referencia a las condiciones previas para evitar daños graves». Xavier Quinzá (1993: 5) ha indicado otro matiz. Apoyándose en Freud y las aportaciones de la antropología social, sostiene que el deseo depende del momento evolutivo en que se halla el desarrollo psíquico del sujeto y de los sistemas de representación dominantes en las culturas. Para concluir este apartado, se contrastan en esta tabla los rasgos distintivos entre las necesidades y los deseos:

Rasgos	Necesidades	Deseos
Cantidad	➤ Limitadas, pocas.	➤ Ilimitados, infinitos.
Objetividad-subjetividad	➤ Objetivas (cómo es el mundo). ➤ Su insatisfacción provoca daños objetivos (Doyal y Gough, Riechmann, Wiggins).	➤ Subjetivos (preferencias personales). ➤ Su insatisfacción no comporta daños objetivos.
Universalidad-particularidad	➤ Universales, independientes de la cultura (Doyal y Gough, Max-Neef, Riechmann)	➤ Particulares, moldeados por la cultura.
Origen	➤ Inherentes, previas al deseo.	➤ Pueden nacer de la necesidad (Kandel, Araujo Martínez).
Consciencia	➤ Inconscientes o conscientes.	➤ Conscientes (Spinoza, Potestad, GEC).

Tabla 2. Contraste de rasgos característicos entre las necesidades y los deseos
Fuente: Elaboración propia

1.3.2. Tipología

La taxonomía de deseos también es muy variada y, por eso, se aludirá a algunas que conectan con el punto de vista de las necesidades humanas. Desde el punto de vista neuropsicobiológico, Eric Kandel distingue dos grupos de deseos: 1) aquellos que surgen a partir de las alteraciones de las condiciones físicas internas como el hambre, la sed y la temperatura, y 2) aquellos que tienen que ver con las aspiraciones personales o sociales adquiridas por la experiencia (Gil-Verona y otros, 2002: 230).

Mark Platts (1998), en su libro *Realidades morales*, clasifica los deseos atendiendo a su arraigo: 1) en las necesidades vitales; 2) en los caprichos, y 3) en deseos intermedios.

Distingue un cuarto tipo de deseo cuya realización depende de factores externos:

Los deseos tipo (1) generan razones a partir de necesidades vitales como el hambre. Los tipo (2) generan razones a partir de deseos caprichosos. Los tipo (3) son deseos generadores de otros deseos. Y los tipo (4) son deseos que para realizarse se requiere un discurso más impersonal que atienda a factores externos (Araujo Martínez, 2007: 224).

Prosigue señalando que los deseos se relacionan de varias formas con la evaluación y el valor. Por ejemplo: a) un deseo caprichoso de comer algo que agrada, aunque dañe la salud; b) el deseo de saciar el hambre con alimento rico en nutrientes; c) el deseo de comprender las razones científicas que explican por qué un tipo de alimento nutre y beneficia la salud mientras que otro la daña (2007: 224).

Desde un punto de vista relacional-moral, el filósofo argentino Mario Bunge distingue entre deseos legítimos e ilegítimos. Según él, los deseos de un ser humano son legítimos y pueden ser libremente perseguidos solo en la medida en que no impidan la satisfacción de las necesidades de otros seres humanos (Riechmann, 1998: 17-18).

1.4. La satisfacción

El tercer y último elemento del esquema de base es el proceso de satisfacción. También hay que distinguirlo de las necesidades. Las necesidades requieren satisfacción, pero una cosa es la necesidad en sí y otra, cómo se satisface. Max-Neef (1994: 50) propone hablar de «vivir o realizar las necesidades de manera continuada», más que de necesidades «satisfechas»:

Así entendidas las necesidades –como carencia y potencia– resulta impropio hablar de necesidades que se «satisfacen» o que se «colman». En cuanto revelan un proceso dialéctico, constituyen un movimiento incesante. De allí que quizás sea más apropiado hablar de vivir y realizar las necesidades, y de vivirlas y realizarlas de manera continua y renovada.

La satisfacción de las necesidades se manifiesta como un movimiento incesante desde la sensación de carencia a la satisfacción momentánea mediada por un bien, ya sea, por ejemplo, el agua, un alimento o el aire. En el proceso de satisfacción de necesidades se desvanece de manera provisional la sensación de falta o carencia; pero, después de un lapso de tiempo, vuelve a irrumpir la necesidad.

Los procesos de satisfacción de las necesidades están siempre abiertos y la satisfacción es transitoria. El ejemplo más claro es la respiración: respiramos sin intermisión, mientras dura la vida. Cabe resaltar que, aunque no conviene reducir al ser humano a un «manejo de necesidades» como hizo la modernidad (Elizalde y otros, 2006: 12), en parte, la vida se experimenta como un continuo ciclo de satisfacción-insatisfacción de las mismas.

En la realización de las necesidades, el sujeto efectúa valoraciones subjetivas de los procesos de satisfacción: contento/descontento, satisfecho/insatisfecho; saciado/no-saciado. En esta valoración también suelen entrar en juego el polo cuantitativo (suficiente, insuficiente) y el cualitativo (bueno, malo).

De la satisfacción de necesidades surgen también algunos sentimientos (Rosenberg, 2007: 22). Cuando una necesidad permanece insatisfecha, surge la sensación de zozobra o

inquietud y aparecen sentimientos negativos de tristeza, desconsuelo, descontento o frustración. Por el contrario, si una necesidad es satisfecha, el sujeto experimenta sentimientos positivos de alegría, contento, placidez o gozo.

1.4.1. Conceptualización y rasgos característicos

En el ámbito de la satisfacción es importante la noción de capacidad. Según Heller, en la capacidad tenemos conciencia de las formas de satisfacción y de la actividad consciente dirigida a su satisfacción (Heller, 1980: 39). De esta forma, las capacidades se tornan en mediaciones decisivas para la satisfacción de las necesidades.

Amartya Sen¹⁷ propuso la incorporación de la noción de *capacidad* a las teorías sobre el desarrollo en su libro *Desarrollo y libertad*. Este autor se refería a la capacidad como un tipo de libertad: la libertad sustantiva de alcanzar combinaciones alternativas de «funcionamientos», o sea, lo que una persona puede hacer o ser cuando puede elegir, en libertad (Sen, 2000: 70). Dicho de otro modo, las capacidades expresan lo que la persona logra hacer o ser al vivir. Martha Nussbaum (2002: 120-123) ha delimitado el siguiente elenco de capacidades:

- 1) Vida. Digna y de duración normal; 2) Salud corporal. Reproductiva y alimentaria. Alojamiento adecuado; 3) Integridad corporal. Libertad de movimiento y seguridad; 4) Sentidos, imaginación y pensamiento. Información, educación, expresión; 5) Emociones. Desarrollo adecuado; 6) Razón práctica. Planificar la propia vida. Libertad de conciencia y religión; 7) Afiliación. Vida con otros e interacción social. Protección contra la discriminación; 8) Otras especies. Consideración de animales, plantas y medio natural; 9) Juego. Poder reír, jugar y disfrutar, y 10) Control sobre el medio. Participación política y derechos de propiedad.

Recapitulación

El sentido de este primer capítulo ha sido ofrecer un esquema interpretativo de base para entender mejor la codicia y, a la par, sostener las propuestas de transformación del último capítulo. El esquema está constituido por un ciclo antropológico de tres elementos:

¹⁷ Premio Nobel de Economía en 1998.

las necesidades, los deseos y la satisfacción. Estos tres elementos interactúan continuamente en la experiencia cotidiana, pues tanto las necesidades como los deseos reclaman satisfacción. No en vano se habla de necesidades y deseos satisfechos/insatisfechos.

Cabe decir que no todos los deseos brotan desde las necesidades, pero sí una parte de ellos. Las necesidades, experimentadas como sensación de «falta de algo», suscitan deseos de bienes concretos que permitan satisfacer la necesidad, como bien podría ser el deseo de agua o pan (bien) para calmar la sensación de sed y hambre (necesidad de subsistir o de salud física).

Como paso previo al análisis de estos tres elementos, se ha justificado la elección del núcleo de las necesidades atendiendo a cuatro tipos de argumentos. El primer argumento, de corte antropológico, es que las necesidades revelan una condición del ser humano, en cuanto «ser de necesidades». Las necesidades humanas expresan de algún modo los *sine qua non* de una vida digna y decente. El segundo argumento deriva, en parte, del primero e indica que la insatisfacción de las necesidades comporta daños objetivamente comprobables, aspecto que éticamente se quiere evitar y prevenir.

Con el tercer argumento, referente a la economía política, se arguye que el discurso de las necesidades pretende clarificar y defender «intereses humanos universales» orientados a diseñar programas políticos emancipatorios y efectivos para todas las mujeres y todos los hombres. Este planteamiento contrasta con la orientación fundamental que ha ido tomando la economía. Según Max Neef y Smith, durante siglos la economía se ha orientado hacia la satisfacción de las necesidades humanas, pero, últimamente, se ha desplazado hacia la producción en sí con una explotación intensiva de los deseos a través de la publicidad.

En este sentido, con Elizalde, se ha señalado que, detrás de los planteamientos sobre la universalidad de las necesidades, late un profundo sentido de redistribución de los recursos a nivel mundial y de organización de los modos de satisfacción de las necesidades que no

supongan la explotación irracional de la naturaleza y de los recursos.

Con el cuarto argumento, de orden teórico, se ha contemplado que el enfoque de las necesidades ha estado ampliamente presente en el discurso de las teorías del Desarrollo, de la Investigación para la Paz y en la configuración del valioso concepto de la Seguridad humana.

Seguidamente se ha hecho una aproximación a cada elemento abordando tres puntos: las sustantivaciones, los rasgos característicos y los tipos. Respecto al concepto de necesidad, se ha visto que es sumamente complejo, y que, por eso, entraña tantas dialécticas (limitadas/ilimitadas; universales/particulares; inherentes/contingentes; objetivas/subjetivas; conexas/inconexas; jerarquizadas/iguales). Tal complejidad refleja la riqueza y el potencial de este elemento.

En cuanto a la noción de *necesidad*, se han recopilado diversas aproximaciones. Cabe decir que cualquier intento de clasificar es simplificador, pero ayuda a comprender y ordenar la compleja realidad. Gough ha afirmado que es un concepto abierto y en construcción. A sabiendas de que ninguna interpretación agota el significado de un término, se han recopilado varias claves de interpretación que me parecen valiosas. Respecto a las sustantivaciones se han recogido las siguientes, principalmente:

- *Sets of goals* (Maslow, 1943: 394); conjunto de objetivos; impulsos o fuerzas motivadoras que surgen de un estado de tensión o desequilibrio por una carencia.
- Carencia y potencialidad (Max-Neef, 1994: 49).
- Pre-condiciones de una vida humana (Doyal y Gough, 1994: 82-83).
- Virtualidad mental esencial (Elizalde y otros, 2006: 13).

Para Max-Neef, el discurso de las necesidades, trascendiendo el discurso clásico, debe abrirse a una reflexión más amplia que incorpore otros aspectos: formas de organización, prácticas, valores, condiciones subjetivas, normas, espacios, contextos, comportamientos y actitudes. Este autor ha puesto de relieve, junto al aspecto de la «carencia

o falta», el aspecto de la potencialidad que refleja la tensión constante en las personas entre la carencia de algo imprescindible y la potencialidad para conseguirlo.

Con este autor se ha indicado que es importante desentrañar la dialéctica entre las necesidades, los satisfactores y los bienes. El sentido de satisfactor para Max-Neef es mucho más amplio que el de «bien material». Entiende por «satisfactor» aquellas formas de ser, estar, tener y hacer que contribuyen a la realización de las necesidades o modifican el umbral de actualización de una necesidad.

Asimismo, se han indicado una serie de distinciones. Los satisfactores son inmateriales (formas de ser, estar, hacer, tener) mientras que los bienes son materiales (capital, tecnologías, artefactos). Los satisfactores son los modos por los cuales se expresa la necesidad; y los bienes, el medio potenciador de los satisfactores. Se ha aludido al ejemplo de la necesidad de comprensión, cuyo satisfactor es la literatura y cuyo bien es un libro.

La tipología de satisfactores que señala Max-Neef (destructores, pseudosatisfactores, inhibidores, singulares y sinérgicos) resulta interesante, pues permite distinguir con más claridad las repercusiones en la satisfacción global de las necesidades (personales y de otras personas y colectivos). De hecho, este autor explicita que la elección de satisfactores es un criterio que define la idiosincrasia de cada cultura. Desde este punto de vista y en relación con el objeto de estudio de la tesis, el armamentismo puede representar un satisfactor cultural que pretende satisfacer la necesidad de protección, pero que, al mismo tiempo, imposibilita o dificulta las necesidades de subsistencia, afecto, participación y libertad de los colectivos no beneficiados por el negocio bélico.

Se ha visto también la delimitación de las necesidades que proponen diversos autores: Abraham Maslow, Johan Galtung, Agnes Heller, Manfred Max-Neef y Len Doyal/Ian Gough. A partir de la información aportada, se han considerado estos rasgos prevalentes de las necesidades:

1. Universales (equivalentes en todos los seres humanos, deben estar presentes en todas las culturas y en todos los periodos históricos).
2. Pocas y limitadas (no infinitas o ilimitadas).
3. Objetivas (dependen de cómo es el mundo; su insatisfacción causa daños objetivos) e inherentes (no se crean).
4. Iguales (no jerarquizadas) e interdependientes (dado que el ser humano es una unidad psicofísica, forman un sistema en interacción, no están inconexas).

Junto con la distinción entre necesidades, satisfactores y bienes, también es importante distinguir las necesidades de los deseos y del proceso de satisfacción en sí. A propósito de los deseos, también se ha visto un abanico de sustantivaciones. No obstante, se ha indicado que el punto de vista que más interesaba era aquel relacionado con las necesidades y la satisfacción.

- 1) Movimiento afectivo (RAE, 2014: 758).
- 2) Potencia motriz del alma (Aristóteles), (Ferrater Mora, 1984: 767-768).
- 3) Apetito acompañado por la consciencia de sí mismo (Spinoza), (Ferrater Mora, 1984: 767-768).
- 4) Impulso enérgico de la voluntad; consciencia de querer poseer o disfrutar algo (Potestad Menéndez y Zuazu Castellano, 2007: 34).
- 5) Tendencia a la posesión de un objeto o logro de algo (GEC, 2003: 75).
- 6) Diversos factores neurofisiológicos (Gil-Verona y otros, 2002: 229).

A diferencia de las necesidades —con un carácter objetivo y limitadas (por ejemplo, según criterios de universalización o de evitación de daños psicosomáticos) —, los deseos tienen un carácter subjetivo y son ilimitados. A diferencia de la necesidad, el deseo no puede ser satisfecho (Castrillo Mirat, 2009: 2169-2173), es siempre «deseo de alguna otra cosa» o, dicho de otro modo, «está siempre más allá» (Desiato, 1996: 184). Se han destacado otros dos rasgos característicos de los deseos: 1) motivan e inciden decisivamente en la conducta humana hacia la adquisición de aquello que nos falta o creemos que nos falta, ya sea un objeto o la consecución de un logro; 2) dependen del desarrollo psíquico del sujeto y de los

sistemas de representación dominantes en las culturas.

En tercer lugar, se ha indagado en la satisfacción, se la ha considerado como la valoración subjetiva de la relación necesidad/contento que experimentamos las personas en la vivencia de las necesidades. El proceso de satisfacción de las necesidades se manifiesta como un movimiento incesante desde la sensación de carencia a la satisfacción momentánea. Se ha puesto de relieve también que los sentimientos humanos están, en parte, relacionados con la satisfacción de las necesidades.

De otra parte, se ha visto que las capacidades son mediaciones decisivas para la satisfacción de las necesidades. Siguiendo a Heller, se ha observado que en la capacidad tenemos conciencia de las formas de satisfacción y de la actividad consciente dirigida a su satisfacción. Desde un enfoque distinto, Amartya Sen concibe las capacidades como el conjunto de funcionamientos que una persona puede hacer desde la libertad. Si las necesidades están más referidas a la carencia, las capacidades lo están a la potencialidad. Se ha ofrecido también una enumeración de las capacidades según Martha Nussbaum.

En síntesis, este capítulo nos ha llevado a intentar clarificar, en la medida de lo posible, una base antropológica que sustente el fenómeno de la codicia, que se analizará con profundidad en el siguiente capítulo. Este ciclo antropológico estructurará las orientaciones y actitudes de transformación del último capítulo.

— ¿Y de qué te sirve poseer las estrellas?
— Me sirve para ser rico.
— ¿Y de qué te sirve ser rico?
— Me sirve para comprar otras estrellas, si alguien las encuentra.
(Antoine de Saint-Exupéry)

CAPÍTULO II. APROXIMACIÓN AL FENÓMENO DE LA CODICIA

Introducción

El objetivo de este capítulo es examinar la arcaica y persistente actitud de la codicia. La razón estriba en que se ha adoptado como hipótesis de trabajo el supuesto de que la codicia es una de las raíces importantes del armamentismo, según la referida idea de Gandhi: «si no hubiera codicia, las armas no tendrían razón de ser». Este capítulo entronca con el ciclo antropológico detallado en el capítulo anterior en estos términos:

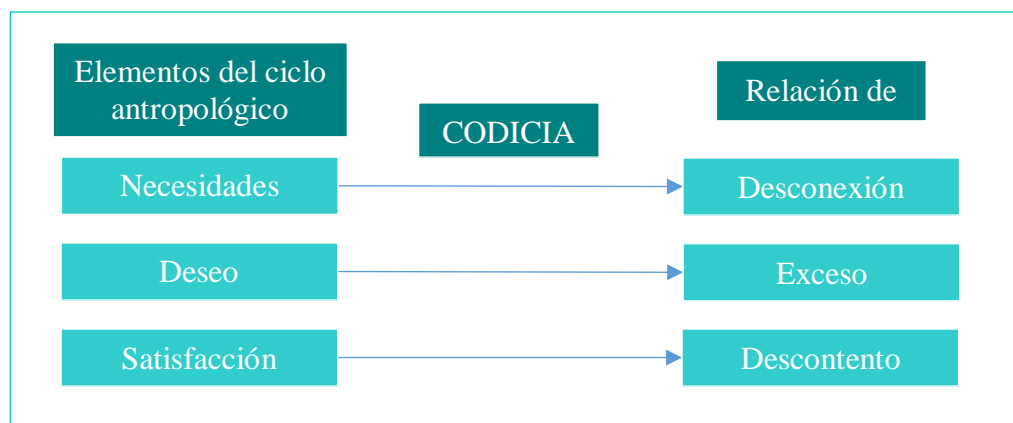


Figura 9. Relación de la codicia con el ciclo antropológico
Fuente: Elaboración propia

En el bosquejo de la actitud de la codicia se darán cinco pasos consecutivos. En primer lugar, se distinguirá la codicia del simple ánimo de lucro y se indagará en tres de sus dimensiones principales: desiderativa, afectiva y pasional. Asimismo, se observarán tres de sus rasgos prevalentes: la propensión al exceso, la insaciabilidad y los sentimientos de carencia y descontento. Cabe señalar de antemano que, al igual que en la sustantivación de las necesidades, no hay una única forma de referirse a la codicia. De hecho, se han encontrado sustantivaciones muy diversas: deseo, afán, pasión, pulsión, «amor a», apego,

adicción, vicio y pecado. De igual modo, estos sustantivos se han calificado con diferentes atributos: excesivo, vehemente, intenso, impetuoso, obsesivo, obstinado, obcecado, etc.

En segundo lugar, se precisará el objeto de la codicia y algunos de los sujetos en quienes frecuentemente hace mella esta actitud. En lo que atañe al objeto, se enfatizarán, sobre todo, los aspectos relativos al dinero. En lo que concierne al sujeto, se indicará que, aunque puede afectar a todos, afecta de forma habitual a las élites del poder. En tercer lugar, se señalarán los nexos y diferencias con otras dos actitudes afines con las que suele confluir y que son, desde mi punto de vista, muy relevantes: la avaricia y la ambición.

Adicionalmente, se comentarán brevemente otras actitudes que considero en un segundo plano: la envidia y la prodigalidad. Por último, dando un paso más, se tantearán causas y efectos de la codicia. En este sentido, se identificarán distintas líneas de interpretación sobre posibles factores inductores de la codicia, es decir, ideas y hechos que son un pasaje y abren la puerta a esta actitud.

Por orden de relevancia, las tres obras de referencia que más se han utilizado en este capítulo son:

- *¿Tener o ser?* (Fromm, 1978).
- *El mal dinero. Reflexiones sobre la codicia y la avaricia* (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005).
- *La economía desenmascarada. Del poder y la codicia a la compasión y el bien común* (Max-Neef y Smith, 2014).

En menor medida también se han citado las siguientes obras o reflexiones:

- *Política* (Aristóteles, 1988).
- *Obras morales y de costumbres* (Plutarco, 2008).
- *Teoría de la clase ociosa* (Veblen, 1963).

2.1. Sustantivación y adjetivación de la codicia

La codicia se ha sustantivado y adjetivado de muy diversas maneras. Ninguna denominación agota por sí sola esta actitud, sino que más bien expresa matices complementarios. Es así que en el arqueo bibliográfico se han encontrado diversas sustantivaciones y adjetivaciones: deseo vehemente, afán excesivo, afecto desordenado, adicción y obsesión enfermiza, ansiedad o pasión desaforada. Si bien estos matices se pueden distinguir y disociar de forma analítica, en la experiencia corriente se difumina esta fina raya de separación conceptual.

Según el DRAE, la palabra *codicia* procede del vocablo latino *cupidiit̃a* (de *cupidit̃as*, -*ātis*) y tiene cuatro acepciones. De entre estas cuatro acepciones, nos interesa reparar en las dos primeras, pues las dos siguientes no tienen ninguna relación con nuestro objeto de estudio.¹⁸ La primera es «afán excesivo de riquezas» y la segunda «deseo vehemente de algunas cosas buenas» (RAE, 2014: 561). Junto a los sustantivos «afán» y «deseo», otros sustantivos que se utilizan frecuentemente para referirse a la codicia son, por ejemplo, «sed», «avidez» (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005) o «anhelo» (Bordelois, 2006: 125). Estos sustantivos se pueden encajar dentro de la dimensión desiderativa.

2.1.1. Deseo excesivo y vehemente

Los dos adjetivos indicados (excesivo y vehemente) remarcan una «elevada intensidad» del deseo. Este nivel de intensidad es, precisamente, uno de los rasgos diferenciales de la codicia respecto al simple ánimo de lucro. En lo que se refiere a la intensidad, resulta difícil determinar dónde acaba el ánimo de lucro y dónde empieza la codicia. El umbral de separación entre ambas es difuso y difícil de determinar, pues la codicia —por ser un deseo o afecto— no es empíricamente medible, al igual que no se puede

¹⁸ La tercera acepción es relativa a la tauromaquia y la cuarta acepción está en desuso.

medir el deseo de paz o el afecto a los hijos.

Un matiz diferencial es que la codicia lleva implícito el ánimo de lucro, pero va más allá. Según Aisenson Kogan, se trata de una inclinación «exagerada» hacia el lucro, de una sed «inmoderada» de dinero (2005: 23) o, expresado en otras palabras, de una preocupación «obsesiva» por enriquecerse (2005: 52) o una pasión «desordenada» por el dinero (2005: 54):

Dicho en otros términos, cuando el afán de dinero excede los límites de lo razonable, límites no fijos —porque el concepto de lo económicamente necesario ha sido y es diferentemente apreciado según las épocas históricas, las culturas, las ubicaciones de clase y aun las simples costumbres— cuando tal es el caso, llega a asumir los rasgos de una verdadera patología, se torna adicción y, como en toda otra adicción, es preciso indagar sus causas y sus notas distintivas a fin de combatirla (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005: 22-23).

Así pues, un indicador de codicia podría ser cuando se exceden los límites de lo razonable y aparecen rasgos patológicos de adicción, dependencia, ansiedad u obstinación por el dinero. Similarmente, en el libro *Etimología de las pasiones*, escrito por la lingüista argentina Ivonne Bordelois (2006: 125), aparecen diversas expresiones que aluden al referido nivel de intensidad de la codicia en cuanto deseo apasionado, ardiente, violento e instintivo:

El nombre de la codicia proviene de *cupio*, que Ernout y Meillet definen como un verbo de carácter afectivo y que significa en latín *desear, tener ganas de*. *Cupiditas*, derivada de ese mismo verbo, podría significar también ambición y parcialidad. [...] Codicia descende del bajo latín *cupiditia* —que en francés dio *convoitise* y en inglés el verbo *to covet*—. *Concupisco* y *concupio* —formas intensificativas (sic.) de *cupio*— significan ser preso del deseo en forma apasionada y ardiente. Se trata de un deseo violento e instintivo, un ansioso anhelo sensual que se ve representado en toda su plenitud por *Cupido*, dios latino del amor, hijo de Venus, que traduce el griego *Eros*.

Abundando un poco más, cuando un deseo es muy intenso, se convierte a menudo en una pasión. Diversos autores se han referido a la codicia como a una pasión. Aristóteles, en su *Ética Nicomáquea*, señalaba la *aischrochéreia* (codicia) traducida por «apetencia» como una de sus formas: «Entiendo por pasiones, apetencia, ira, miedo, coraje, envidia, alegría,

amor, odio, deseo, celos, compasión y, en general, todo lo que va acompañado de placer o dolor» (Aristóteles, 1985: 165).

También Hume ubicaba la codicia en la órbita de las pasiones: «Sean las que sean las pasiones que nos dominan —orgullo, ambición, avaricia, curiosidad, venganza, codicia—, la simpatía es el alma del principio animador de todas ellas y no tendrían ninguna fuerza si nos abstrajéramos de los pensamientos y sentimientos de los otros» (Hume, 1985: 618). En una reflexión más actual, Daniel Innerarity¹⁹ también hace mención a la codicia en términos de pasión:

El capitalismo del XVII entendió la codicia como una pasión útil que podía suministrar tanto la fuerza para mantener la voluntad de ganar como para limitar las pasiones autodestructivas. El interés económico sería un híbrido de pasión y razón, un mediador entre la codicia y la calculabilidad (Innerarity, 2011).

En lo que respecta a la voz «pasión», en el DRAE hay nueve²⁰ acepciones. Nos interesa destacar la séptima acepción por su estrecha relación con la codicia. Esta acepción denota la *pasión* como un «apetito de algo o afición vehemente a ello» (RAE, 2014: 1647). A menudo, la pasión impetuosa se traduce en un obrar irreflexivo que gana el pulso a la razonabilidad humana, en el sentido que apunta Fernando Savater²¹ de arbitrar junto con los otros el mejor modo de convivir humanamente (Savater, 2008).

Asimismo, la codicia, en cuanto «pasión» (del griego *pathos*)²² entraña una dimensión pasiva, es algo que se padece. La primera acepción del vocablo *pasión* en el DRAE es «acción de padecer» (RAE, 2014: 1647). Así pues, la persona que sufre la pasión de la codicia experimenta una especie de compulsión o es presa de un frenesí. La conocida

¹⁹ Catedrático de Filosofía Política y Social en la Universidad de Zaragoza y director del Instituto de Gobernanza Democrática de San Sebastián.

²⁰ 1. Acción de padecer; 2. por antonom. pasión de Jesucristo; 3. Lo contrario a la acción; 4. Estado pasivo en el sujeto; 5. Perturbación o afecto desordenado del ánimo; 6. Inclinação o preferencia muy vivas de alguien a otra persona; 7. Apetito de algo o afición vehemente a ello; 8. Sermón sobre los tormentos y muerte de Jesucristo, que se predica el Jueves y Viernes Santos; 9. Parte de cada uno de los cuatro Evangelios, que describe la pasión de Cristo (RAE, 2014: 1647).

²¹ Catedrático de Filosofía de la Universidad Complutense de Madrid.

²² Del latín *passio*, -ōnis, y este calco del griego πάθος *páthos* (RAE, 2014: 1647). El *pathos* se contrapone al *ethos*, que manifiesta el carácter activo del sujeto.

expresión «fiebre del oro» es un claro reflejo de este síntoma. La fiebre del oro más famosa se dio a partir de la segunda mitad del siglo XIX en América del Norte, pero también hubo brotes en otros lugares del planeta. De este modo lo indica Aisenson Kogan (2005: 86):

La fiebre del oro que se desató en todo el mundo cuando en el siglo XIX se descubrió la abundancia del metal en California, ilustra una aventura humana en la que algunos realizaron sus sueños de opulencia, en tanto que valió a muchos otros duras penurias y hasta su prematuro fin.

Yendo más allá, además de su designación como deseo o pasión, también se ha definido la codicia como un afecto o «amor de riquezas». Horacio, uno de los grandes poetas de Roma del siglo I a. C., exponía en sus *Sátiras* cómo un excesivo amor al dinero pospone otros afectos y degrada las relaciones interpersonales:

Ahora bien, si se resiente tu cuerpo aquejado por un resfriado, o si algún otro mal te ha postrado en la cama, ¿tienes quién esté a tu lado, que te prepare fomentos y llame al médico, para hacer que te cures y devolvarte a tus hijos y a tu querida familia? Tu mujer no quiere que sanes y tampoco tu hijo; todos los vecinos te odian y los conocidos, y hasta los niños y niñas. ¿Y te extrañas, cuando todo lo pones por detrás del dinero, si nadie te da un cariño que no te mereces? (Horacio, 2008: 66).

Plutarco (2008), quien vivió entre los siglos I y II d. C., en su obra *Moralia* denominó uno de sus opúsculos «Sobre el amor a la riqueza». Tomás de Aquino, en la parte relativa a la moral de la *Suma de Teología*, utilizó esta designación para acotar el significado de la codicia:

En efecto, si alguien llamara a la codicia amor al trabajo, porque los hombres trabajan por codicia, no le daría el nombre adecuado, pues los codiciosos no buscan el trabajo como fin, sino como medio, ya que como fin buscan las riquezas. Por eso la codicia se denomina rectamente deseo o amor de las riquezas (Tomás de Aquino, 1990: 179).

Por lo mismo, el filósofo racionalista Baruch Spinoza (1632-1677) también definía la afín actitud de la avaricia como un deseo inmoderado y un «amor de riquezas» (Spinoza, 1984: 181). Este mismo autor indica que el deseo de algo guarda una relación proporcional con el afecto que se le tiene: «Por su parte, el deseo es tanto mayor cuanto mayor es el afecto del que brota» (1984: 219). El DRAE también señala que el deseo es un «movimiento afectivo hacia algo que se apetece» (RAE, 2014: 758). En definitiva, se observa que estos tres

elementos, deseo, pasión y afecto, están frecuentemente imbricados, pues aquello que se quiere o estima se desea a la vez.

A modo de curiosidad, cabe señalar que, en ocasiones, en los matrimonios, el amor al dinero ha prevalecido sobre los afectos amorosos entre los contrayentes. En este sentido, Erasmo de Rotterdam, a inicios del siglo XVI, criticaba a los que se casaban por dinero: «Este se muere por una mujerzuela, y cuanto menos es correspondido en su amor, tanto más apasionado es su amor. Aquel se casa con una dote, no con una esposa» (Erasmus, 2011: 140). En el mismo sentido, Aldous Huxley (1976: 346) menciona otros lances: «Hay personas que se casan con el dinero, con títulos, o con predomios sociales, no con otras personas».

2.1.2. Deseo ilimitado e insaciable

Numerosos pensadores, con diversos matices y variadas imágenes, han señalado el rasgo psicológico de la insaciabilidad de la codicia. Aristóteles (1988: 115) ha referido que la naturaleza del deseo es no tener límites. Hablando de la ambición de dinero, con un significado muy parecido a la codicia, afirma el Estagirita: «la ambición de los hombres es insaciable: al principio basta con dos óbolos,²³ pero cuando esto es ya una costumbre establecida, siempre necesitan más, hasta el infinito, porque la naturaleza del deseo no conoce límites, y la mayor parte de los hombres viven para colmarla».

Plutarco, expresó que el amor al dinero y el afán de tener, a diferencia de la sed y el hambre, no tienen un punto de saciedad. Al contrario, se reproducen indefinidamente a medida que se suman nuevas ganancias:

Pero la bebida extingue el ansia de beber y el alimento cura el deseo de comida. [...] En cambio, ni la plata ni el oro extinguen el amor al dinero y el afán de tener no cesa si se posee más, sino que se puede decir a la riqueza como al médico fanfarrón: tu medicina hace mayor la enfermedad (Plutarco, 2008: 24).

²³ Moneda de plata de la antigua Grecia, que era la sexta parte de la dracma (RAE, 2014: 1558).

En la codicia acaece una desconexión de las necesidades. El sujeto se focaliza en las ganancias perdiendo una medida proporcionada de lo que necesita para vivir. Quevedo hizo hincapié en esta idea: «Hacienda que da codicia de más hacienda, no es más hacienda, sino más codicia. Lo mucho se vuelve poco con desear otro poco más» (Quevedo, 1772: 432). Al mismo tiempo, suele ocurrir que, tras la consecución de la ganancia, deviene el miedo a perderla y el obstinado deseo de adquirir más. La frase de Antoine de Saint-Exupéry que encabeza como epígrafe este capítulo da cuenta de la insaciabilidad de la codicia.

En el siglo XVI, el filósofo humanista francés Michel de Montaigne (1533-1592) también remarcaba cómo las pasiones de la ambición y la avaricia no son susceptibles de saturación, sino que, más bien, se avivan con el goce:

En cambio, las pasiones que residen enteramente en el alma, como la ambición, la avaricia y otras, dan mucho mayor trabajo a la razón, pues esta no puede encontrar otra ayuda en ellas que la de sus propios recursos, y, además, tales deseos no son susceptibles de saciedad. Incluso se avivan y aumentan con el goce (Montaigne, 2007: 839).

Fromm refrenda esta misma idea sobre los límites del deseo: «Nunca puedo quedar satisfecho, porque mis deseos no tienen límite; debo envidiar a los que tienen más, y temer a los que tienen menos» (Fromm, 1978: 25). En otro pasaje asevera que la codicia mental, a diferencia de las necesidades fisiológicas, no tiene un punto de saciedad:

En oposición a las necesidades fisiológicas, como el hambre, que tienen un punto definido de saciedad debido a la fisiología del cuerpo, la codicia mental (toda la codicia es mental, aunque se satisfaga a través del cuerpo) no tiene un punto de saciedad, ya que la consumación no llena el vacío interno, el aburrimiento, la soledad y la depresión que se supone que debe satisfacer (Fromm, 1978: 113).

Junto al rasgo de la insaciabilidad, suele ser recurrente entre los autores la alusión al descontento que acompaña a la codicia. En una de las obras esenciales del taoísmo, el *Tao Te Ching*,²⁴ se indica que no hay mayor desdicha que la de «no saber saciarse»:

Cuando hay *Tao* en el mundo, los caballos de montar se usan para acarreo de estiércol. Cuando no hay *Tao*, en los mismos arrabales de la ciudad se crían caballos para la guerra. No hay mayor castigo que el poder de codiciar; ni desdicha mayor que

²⁴ Recopilación de discursos atribuidos al maestro Lao-tse. Data aproximadamente del siglo VI a. C.

la de no saber saciarse, ni vicio mayor que la ambición. La suficiencia del que sabe contentarse es suficiencia duradera (Lao-tse, 1996: 117).

En este antiguo texto, cabe notar que se yuxtaponen ideas relativas a la preparación de la guerra (crianza de caballos para la guerra) y a la codicia, en este caso, en su rasgo de insaciabilidad y del consiguiente descontento. Un antiguo proverbio judío también refleja el descontento inherente a la avaricia: «El ojo del avaro no se satisface con su suerte» (Biblia de Jerusalén, 1996: 974).

En el engarce de los siglos I y II d. C., Epícteto²⁵ (2012: 72) contraponía la codicia y la felicidad dando este consejo: «Conserva bien lo tuyo y no codicies lo ajeno. Haciéndolo así, nada podrá oponerse a que seas feliz». Séneca (1986: 99), en la *2ª Carta a Lucilio*, señalaba que en la codicia se ansía lo que falta, lo que queda por adquirir: «No es pobre el que tiene poco, sino el que ambiciona más. Pues, ¿qué importa cuánto caudal encierre en su arca, cuánto en sus graneros, cuánto ganado apaciente o cuántos préstamos haga, si codicia lo ajeno, si calcula no lo adquirido, sino lo que le queda por adquirir?».

En reflexiones más cercanas a nuestro tiempo, también ha sido enunciado este rasgo. Fromm (1978: 109-111) ha observado que, por codicia, el sujeto nunca tiene todo el dinero que quisiera, cayendo en un estado continuo de preocupación por adquirir más bienes. Desde el punto de vista psicológico, Aisenson Kogan (2005: 28) ha señalado que quienes viven ansiosos de estar constantemente a la caza de ganancias sufren frecuentemente desasosiego y síntomas somáticos. Menciona que «se transforma en volátil todo contento» porque quienes padecen la codicia quedan aislados en una burbuja de íntimo aislamiento teñido de desconfianza.

Al rastrear las razones de este descontento se han detectado tres posibles claves de interpretación. La primera se ha mencionado antes y radica en que el sujeto se focaliza más en lo que presuntamente le falta (carencia), que en lo que tiene, sin reconocer los logros

²⁵ Filósofo de la escuela estoica.

alcanzados. Consiguientemente, alberga un perenne sentimiento de carencia.

La segunda clave que se ha encontrado es que, a decir de Daniel Innerarity, el placer de la codicia se halla más en la expectativa que en el logro:

Ahora bien, ¿funcionan así las cosas en la actual economía financiarizada? ¿Está sostenida por el motor de unas pasiones tranquilas que se traducen en utilidad general o por una codicia que no es tanto propiedad de los individuos como una dinámica de los sistemas? La codicia es una fuerza dinamizadora de la economía, pero también sabemos que puede ser un deseo ilimitado cuyo placer no se cifra tanto en la consecución como en la expectativa (Innerarity, 2011).

Este autor ha descrito cómo se filtra y actúa la codicia en las entrañas de los mercados financieros suscitando una especie de «vorágine» por el dinero. Se destacan tres factores en su análisis: 1) los mercados financieros estimulan continuamente las expectativas de mayores ganancias y más arriesgadas en tiempos cada vez más breves; 2) las ganancias son directamente proporcionales al riesgo e inversamente proporcionales al sentido de responsabilidad, y 3) el «factor tiempo» contribuye a las turbulencias emocionales que experimentan los *brokers* y los gestores de fondos derivadas de la rápida secuencia de expectativa y decepción, euforia y depresión, codicia y miedo (Innerarity, 2011). En una línea similar, Jordi Calvo Rufanges (2013a: 90) ha observado que el factor tiempo que se baraja en la economía especulativa juega en contra del componente ético:

Las inversiones de la economía especulativa buscan un beneficio económico lo más alto posible y en el espacio de tiempo más breve en que se pueda dar. Esta premura en la rentabilidad conduce a las inversiones especulativas a evitar el componente ético, cumpliendo tan solo con aquellas limitaciones que vienen marcadas por ley.

En lo que se refiere a la expectativa de la codicia, Shakespeare, en su obra *Troilo y Cressida* (publicada en 1609), con su fina capacidad para indagar en la psicología humana, indicaba que «una vez conseguidas, las cosas pierden su precio; el alma del placer está en la persecución» (Shakespeare, 1951: 1411).

Una tercera clave de interpretación es la posible identificación directa de la posesión de bienes/dinero con la felicidad. En este sentido, el sujeto puede llegar a creer que con

mucho dinero será feliz. Consiguientemente, el sujeto se orienta hacia el medio (dinero) más que al fin (satisfacción de las necesidades). Este fenómeno fue descrito agudamente en 1988 por Lewis Lapham, un escritor norteamericano de familia adinerada, en su libro *Money and Class in America*:

*No matter what their income, a depressing number of Americans believe that if only they had twice as much, they would inherit the estate of happiness promised them in the Declaration of Independence. The man who receives \$15 000 a year is sure that he can relieve his sorrow if he had only \$30 000 a year; the man with \$1 million a year knows that all would be well if he had \$2 million a year*²⁶ (Lapham, 1989: 30).

En definitiva, sobre la base de las ideas expuestas, se observan varias constantes. El sujeto que entra en esta dinámica se afana en adquirir una cierta cantidad de dinero. Sin embargo, al adquirirla, experimenta una satisfacción momentánea y efímera. Se focaliza de nuevo en lo que le falta por adquirir sin complacerse en lo que tiene —y probablemente le sobra—. A causa del descontento, vuelve a desear otra cosa o más de lo mismo, siendo el resultado final una compulsión u obsesión por el dinero.

Sumando los atributos mencionados tenemos que la codicia se caracteriza por ser un deseo excesivo, vehemente, apasionado, exagerado, insaciable y que deviene en descontento.

<i>Sustantivación</i>	<i>Adjetivación</i>	<i>Dimensión</i>
Deseo, afán, apetito, sed, avidez	Excesivo, ilimitado, insaciable	Desiderativa
Pasión, impulso	Vehemente, apasionado	Pasional
Amor de riquezas, afecto, apego, inclinación	Infeliz, desdichado	Afectiva
Adicción	Obsesiva, obstinada	Patológica

Tabla 3. Sustantivación y adjetivación de la codicia
Fuente: Elaboración propia

²⁶ Traducción propia: un número deprimente de americanos —no importa cuáles sean sus ingresos— cree que con solo el doble de lo que poseen heredarían el estado de felicidad que se les prometió en la Declaración de la Independencia. El hombre que percibe 15 000 dólares al año está convencido de que aliviaría sus penas si tuviera 30 000 dólares al año; el hombre que percibe un millón al año cree que todo iría bien si fueran dos millones.

2.2. Objeto y sujetos habituales de la codicia

2.2.1. Objeto de la codicia

A continuación, trataré de precisar, hasta donde sea posible, el objeto de la codicia. Según el DRAE, la codicia tiene por objeto la riqueza²⁷ o algunas cosas buenas (RAE, 2014: 561). Dejando a un lado la acepción más genérica de «algunas cosas buenas», en esta tesis me referiré a la codicia orientada al dinero o riqueza, entendida esta última como abundancia de dinero (Aristóteles, 1988: 70).

El *Diccionario de términos económicos* (Sepúlveda, 2004) recoge la siguiente conceptualización del dinero:

Medio de cambio (pago) de aceptación generalizada; vale decir, cualquier cosa aceptada por todas las personas en pago de bienes y servicios. Las funciones más importantes del dinero son las de medio de cambio, depósito de valor y unidad de cuenta. El dinero en su función de medio de cambio facilita el intercambio, o sea, evita la principal dificultad de trueque en la doble coincidencia de voluntades para realizar una transacción. Para ser un medio de cambio eficiente debe poseer algunas características: ser divisible, fácilmente transportable, de fácil aceptación y difícil de falsificar (Sepúlveda, 2004: 70-71).

Una noción amplia del dinero se refiere a cualquier cosa que los miembros de una comunidad están dispuestos a aceptar como pago de bienes, servicios o deudas. El dinero es, pues, un medio de intercambio y se ha convertido en una especie de denominador común de todos los bienes materiales. Históricamente se han utilizado múltiples elementos para agilizar el intercambio de bienes: sal (de ahí la palabra *salario*), moneda metálica, papel-dinero, plástico (tarjeta de crédito) o dígito electrónico (cuenta bancaria). Es más, las formas que adquiere el dinero siguen evolucionando. Actualmente se está experimentando con un medio digital de intercambio, una *criptodivisa* llamada *bitcoin*.

Además de ser un medio de intercambio, el dinero se ha convertido en mercancía o producto con el que se comercia en el mercado: se compran dólares, euros y todas las

²⁷ La riqueza se define como «abundancia de bienes y cosas preciosas (RAE, 2014: 1926).

monedas. Arcadi Oliveres, en su libro *Digueu prou! Indignació i respostes a un sistema malalt*, ha descrito una artimaña de compra-venta de dinero por parte del gran magnate de la especulación financiera, George Soros, que le reportó una ganancia de 1000 millones de dólares en un breve espacio de tiempo (Oliveres, 2012: 29-30).

La naturaleza del dinero ha ido cambiando con el tiempo. Hoy en día manejamos la moneda fiduciaria. El dinero se crea como deuda y su valor reside en la «confianza» que tienen los agentes económicos en que sea aceptado como medio de pago. El dinero ha ido adquiriendo con el paso del tiempo un carácter simbólico. Séneca (2009: 105), por ejemplo, describía cómo algunos de sus contemporáneos reducían o cifraban todo en las riquezas:

Muy grande es la diferencia; porque las riquezas en poder de un hombre que sea verdaderamente sabio se encuentran en un estado de esclavitud, mientras si están en poder de un necio, son ellas las que dominan; el sabio no permite lo más mínimo a las riquezas, en cambio, vosotros, todo lo cifráis en ellas.

Frente a la hiperinflación del valor del dinero, Plutarco, en su obra *Moralia*, ponía de relieve algunos de los límites de la capacidad adquisitiva del dinero frente a otros aspectos importantes de la vida: «Pero no se puede comprar con dinero la ausencia de tristeza, la grandeza de ánimo, la firmeza, la confianza, el bastarse a sí mismo»²⁸ (Plutarco, 2008: 23). Tampoco son útiles las riquezas para consolar a quien ha recibido un desengaño (Schopenhauer, 2008: 82).

Spinoza también mencionaba esta dimensión simbólica del dinero en cuanto aglutinador de todas las cosas: «El dinero ha llegado a ser un compendio de todas las cosas, de donde resulta que su imagen suele ocupar el alma del vulgo con la mayor intensidad, pues difícilmente pueden imaginar forma alguna de alegría que no vaya acompañada de la idea de las monedas como causa» (Spinoza, 1984: 247). También el filósofo francés Charles Péguy observaba que puede ocurrir que el dinero invada e inunde todos los valores a medir,

²⁸ Similarmente, otras experiencias y sentimientos de la vida escapan a la capacidad adquisitiva del dinero, dígame por ejemplo la serenidad, la bondad, el buen humor, la filantropía, los ratos de amena conversación, el servicio a los demás o el cariño sincero de amigos y familiares.

intercambiar y evaluar. De esta forma, el instrumento de medición e intercambio se convierte en la materia, el objeto y el modo (Péguy, 1961: 1531).

Hacia la mitad del siglo XIX, K. Marx escribió los *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*. En el tercer manuscrito se encuentra un fragmento en el que señalaba que, en la economía política, la cantidad de dinero se había convertido en su única propiedad importante. En la medida en que reduce cualquier elemento a su abstracción, por el dinero, se reduce a sí mismo a ser cuantitativo:

La necesidad de dinero es así la verdadera necesidad producida por la Economía Política y la única necesidad que ella produce. La cantidad de dinero es cada vez más su única propiedad importante. Así como él reduce todo ser a su abstracción, así se reduce él en su propio movimiento a ser cuantitativo. La desmesura y el exceso es su verdadera medida (Marx, 2006: 156).

Aída Aisenson Kogan se refiere al dinero como a un «multi-símbolo» (2005: 57) con capacidad de abolir numerosos elementos negativos (pena, decepción o la imagen deslucida de sí) y de abrir las puertas para la autonomía en el mundo:

Se dota al tener plata de un don casi mágico de abolir toda pena, toda decepción o una deslucida imagen de sí. La riqueza es concebida como llave que abre la entrada en el mundo en tanto que sujeto a título pleno. Tal como en la alquimia se buscaba la transmutación de diversos metales en oro, el máximamente valorado, así el avaro o el codicioso transmutan el «oro» en calidad óptima de vida, resignificando los bienes materiales al costo de una rebaja del valor de su existencia (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005: 78).

Un último apunte sobre el dinero. Aunque cueste creerlo, se ha reconocido públicamente que los bancos comerciales crean el dinero de la nada, a través de apuntes contables cuando otorgan préstamos. En marzo de 2014, el Banco de Inglaterra publicó en su boletín trimestral un artículo titulado *Money creation in the modern economy*, donde los autores —dejando en evidencia antiguas ideas— revelan honestamente y sin reservas cómo se crea el dinero:

In the modern economy, most money takes the form of bank deposits. But how those bank deposits are created is often misunderstood: the principal way is through commercial banks making loans. Whenever a bank makes a loan, it simultaneously

*creates a matching deposit in the borrower's bank account, thereby creating new money*²⁹ (McLeay y otros, 2014: 14).

Marco Antonio Moreno³⁰ ha precisado que los bancos comerciales crean el dinero sobre algo concreto: sobre la base de las promesas de sus prestatarios para pagar:

Los bancos tienen dos funciones principales. Actúan como depositarios en la reasignación de fondos de los ahorradores a los prestatarios y en la emisión de préstamos que monetizan las promesas de sus prestatarios. En este punto, la banca puede crear dinero de buena fe, cuando presta en base a depósitos existentes, y de mala fe, cuando lo hace sobre depósitos inexistentes (Moreno, 2015a).

Este autor indica que uno de los mecanismos de expansión de la cantidad de dinero es el conocido como Sistema de Reserva Fraccionaria, donde la cantidad de dinero real (oferta de dinero) es un múltiplo bastante mayor de la Base Monetaria ofrecida por el banco central:

La creación de dinero sobre la base de los préstamos que devengan interés ha sido uno de los imperativos del crecimiento en el actual modelo económico basado en la deuda. Pero como los préstamos excedieron la buena fe y los principios básicos de la sostenibilidad del capitalismo, tenemos la larga crisis que entra en su séptimo año (Moreno, 2015a).

El monopolio de la creación de dinero es un privilegio que merece una profunda reflexión social. Marco Antonio Moreno lo sugiere con estas palabras: «Si queremos lograr una sociedad sostenible y asegurar la supervivencia de la civilización, hay que reformular la importancia del dinero y reinventar un sistema financiero sin excesos y abusos». En otro artículo titulado *Suiza será el primer país que eliminará la creación de dinero de la nada* informaba de que el Gobierno federal de Suiza iba a confirmar la celebración de un referéndum para decidir si se debía prohibir a los bancos comerciales la atribución de crear dinero de la nada, hecho que facilita en gran medida la especulación financiera (Moreno, 2015b).

²⁹ Traducción propia: En la economía moderna, la mayor parte del dinero adopta la forma de depósitos bancarios. Pero, a menudo, no se entiende bien cómo se crean: la forma principal es concediendo préstamos a través de los bancos comerciales. Cuando un banco otorga un préstamo, al mismo tiempo crea un depósito correspondiente en la cuenta bancaria del prestatario, creando así nuevo dinero.

³⁰ Miembro del Consejo Científico de ATTAC España.

2.2.2. Sujetos de la codicia

En lo que se refiere a los sujetos que padecen la codicia, Aisenson Kogan (2005: 56) afirma que la codicia afecta tanto a los de elevada posición social como a los que aspiran a la riqueza:

La codicia no opera solo en los pudientes, sino que es independiente de la eventual posición económica que el individuo ocupe. En la carrera hacia la riqueza, que nunca alcanza su meta, por insaciabilidad para unos, por imposibilidad para otros, se alistan los ambiciosos ricos como los que aspiran a serlo, aunados unos y otros por el mismo afán.

En paralelo a esta descripción, Pierre Spitz³¹ ha resaltado cómo las clases dominantes establecen mecanismos que aseguran el trasvase de recursos en su beneficio, lo cual permite satisfacer el «deseo de adquirir más y más» por parte de los que ya tienen, a expensas de los desposeídos:

Las clases y los países dominantes no aspiran a otra cosa, realmente, que a mantener y reforzar su dominio. A este fin les es indispensable preservar los mecanismos que aseguran a favor suyo el traspaso de recursos. Pero este traspaso, que permite satisfacer el deseo de adquirir más y más por parte de los que ya tienen, deja a veces sin reservas suficientes a los más desposeídos, que desde ese momento no pueden continuar alimentando el sistema, y surge además el peligro de que quieran incluso cambiar el orden existente (Spitz, 1978: 958-959).

La codicia puede afectar a todas las personas, pero se manifiesta asiduamente en las élites de poder que dirigen y mueven los hilos de los Estados. No siempre ocurre así, pero abundan los casos. El escritor Hugo Montero (2012) en el libro *El cetro y el bolsillo* ha relatado los casos más escandalosos de gobernantes codiciosos y corruptos en Asia y África. Ha resumido en este libro los casos de Sani Abacha en Nigeria, Omar Bongo en Gabón; Ferdinand Marcos en Filipinas; Hosni Mubarak en Egipto; Mohammad Suharto en Indonesia; Mobutu Sese Seko en R. D. del Congo y Obiang Nguema en Guinea Ecuatorial. A modo de botón de muestra, se expondrá el caso del dictador congoleño Mobutu Sese Seko.

Según estimaciones de la ONG *Transparency International*, la fortuna que este

³¹ Fue coordinador de investigación (1982-1992) para el proyecto Seguridad Alimentaria de la UNRISD (*United Nations Research Institute for Social Development*).

dictador llegó a saquear y acumular tras 30 años al frente del país (1965-1997) ascendía en 1997 a 4000 millones de dólares, depositados, la mayor parte, en bancos suizos (*Transparency International*, 1997). Pero, asimismo, cabe indicar que sus desmanes políticos se hicieron en connivencia con agentes internacionales, pues, al igual que su sucesor (L. D. Kabila) recibió apoyo internacional para mantenerse en el poder a cambio de concesiones de minerales. Así lo relata José García Botía en su libro *El genocidio del que no se habla: guerra en la República Democrática del Congo*:

Conscientes de la importancia que tiene la R. D. del Congo para mantener una posición hegemónica, los EE. UU. han ido elaborando una estrategia con el fin de poner a su mando alguien de su interés. En primer lugar, han buscado aliados en los países fronterizos y ayudado a que al mando de los mismos estén personas bajo su influencia. Los principales son la Ruanda de Paul Kagame y la Uganda de Yoweri Museveni. El siguiente paso fue apoyar a L. D. Kabila para que tomara el poder en Zaire en detrimento del dictador Mobutu. Sin embargo, al pasar los meses, Kabila dejó de mostrarse tan pro-norteamericano y los que habían sido sus aliados pasaron a ser sus enemigos: Uganda, Ruanda y Burundi invaden el este del Congo. Empiezan a salir inmensas cantidades de minerales ilegalmente a través de los países invasores. Los grandes beneficiados son las redes de corrupción locales (incluidos altos cargos de gobiernos y ejércitos), las redes de corrupción internacionales y un amplio grupo de multinacionales (García Botía y otros, 2004: 9).

2.3. Nexos y diferencias respecto a otras actitudes

Daré un paso más sondeando algunos nexos y diferencias de la codicia respecto a otras dos actitudes afines (avaricia, ambición) con las que habitualmente confluye en la experiencia cotidiana. Sirva de referencia este fragmento de Aisenson Kogan:

Pues bien, tal productividad generalizada para disfrute igualmente generalizado solo podrá instituirse si aprendemos a refrenar los grandes originadores de injusticias que moran en nuestra psique: la codicia, la avaricia, junto muy frecuentemente con el deseo de dominar (2005: 110).

Para esta autora, codicia y avaricia son dos grandes variantes de la esclavitud que impone la adicción al dinero (2005: 80). A su decir, la codicia es una ilimitada pasión adquisitiva y la avaricia un ansia de retener (2005: 75). En otro de sus libros titulado *Resolución de conflictos: un enfoque psicosociológico*, denomina a la codicia inmoderada, la sed de poder y las ansias de prestigio «obstáculos irenológicos» o, dicho en otras palabras,

impedimentos para la paz:

Varios autores, y aun la opinión común, han señalado entre los sentimientos más poderosos que se constituyen en obstáculos irenológicos en el plano de las relaciones internacionales aquellos que, con diferentes matices, son expresión de narcisismo: inmoderada codicia, sed de poder y ansias de prestigio, que se combinan muy naturalmente con la falta de empatía y aun de simple consideración por el prójimo, intolerancia y maniqueísmo (1994: 56-57).

La confluencia de estas tres actitudes también se puede observar, por ejemplo, en el retrato psicológico que Shakespeare (1951: 1617-1618) hizo de su personaje Malcolm (basado en el histórico rey Malcolm III de Escocia) en su obra *Macbeth*, que escribió probablemente entre 1605 y 1606. En el siguiente diálogo de esta obra se puede apreciar también la propensión a la violencia (contiendas y asesinatos) de estas pasiones:

MALCOLM. —Por otra parte, en mi muy perversa constitución se desarrolla una avaricia tan insaciable, que, si fuera rey, suprimiría los nobles para apoderarme de sus tierras; codiciaría las alhajas de este y las casas de aquel; y el crecimiento de mis propiedades sería como un estimulante que redoblaría mi apetito; a tal punto, que buscaría injustas contiendas contra los buenos y leales, a fin de destruirlos para agarrar sus bienes.

MACDUFF. —Esa avaricia penetra a mayores profundidades y echa raíces más nocivas que la lujuria, flor de estío. Ha sido la espada que ha asesinado a nuestros reyes. Pero no temáis: Escocia amontona riquezas que saciarían vuestros deseos, vuestra propia hacienda. Todo eso es soportable, compensando con otras virtudes.

MALCOLM. —Pero no tengo ninguna. Las virtudes que tanto esplendor dan a los reyes: la justicia, la verdad, la templanza, la constancia, la bondad, la perseverancia, la merced, la clemencia, la piedad, la paciencia, el valor, la fortaleza no encuentran en mí el menor gusto; pero, en cambio, siento todas y cada una de las malas pasiones, para practicarlas bajo distintas maneras. Sí, de yo alcanzar el poder, vertería en el infierno el dulce bálsamo de la concordia; sublevaría la paz universal, confundiría toda la armonía de la Tierra.

En este fragmento se puede observar figurativamente una muestra de cómo afectan estas pasiones a la concordia, la paz y la armonía. Fromm también se ha hecho eco de la íntima relación entre la codicia y la avaricia. Para este autor, la orientación al «tener» y su concreción en el afán de lucro (codicia), fama y poder (ambición) se han convertido en el problema predominante de la sociedad industrial occidental (Fromm, 1978: 36).

Tras esta introducción sobre las relaciones entre estas actitudes se tratará más específicamente sobre la avaricia.

2.3.1. La avaricia

La avaricia es una actitud muy afín a la codicia. De hecho, dadas sus similitudes, en numerosas ocasiones son confundidas y utilizadas indistintamente. En el DRAE la avaricia se define como «afán desmedido de poseer y adquirir riquezas para atesorarlas» (RAE, 2014: 248). Esta definición se asemeja a la de codicia definida como «afán excesivo de riquezas» (RAE, 2014: 561). En ambos casos hay un afán intenso (desmedido o excesivo) respecto a la riqueza.

En lo concerniente a las diferencias, Eduardo Olier,³² en su libro *Codicia financiera*, refiere que el matiz distintivo entre la codicia y la avaricia radica en el atesoramiento:

Por lo que hoy, la codicia —el afán excesivo de riquezas, como se define en español— no es algo que, en el fondo, esté mal visto. Tampoco lo es en su acepción inglesa. *Greed*, ese deseo de adquirir o poseer, en lo material, más de lo que uno necesita o merece, no es en absoluto negativo. Con frecuencia, es todo lo contrario: muchos apelan a él como remedio de la pobreza. Pues según dicen: ¿quién no busca su propio beneficio? Y es que la codicia, al igual que la avaricia —que viene a ser lo mismo, pero con el deseo de atesorar—, son términos que están en desuso (Olier, 2013: 9).

La codicia busca adquirir; la avaricia, retener lo adquirido (Aisenso Kogan y Hoffer, 2005: 52). Dicho de otro modo, la codicia anhela y persigue excesivamente, mientras que la avaricia acapara y retiene obsesivamente. La avaricia es una contracción mientras que la codicia es una constante expedición para volver a tener lo que ya se tiene (Squella, 1999: 112). El símbolo de la codicia podría ser el oro en la mirada; el de la avaricia, el tesoro, es decir, el botín acumulado. Mientras que la codicia se interesa por lo ajeno y quiere sumar, la avaricia se interesa por lo propio, no quiere restar, gastar o perder lo que posee. La avaricia es intransitiva, no da, no pasa, no transfiere. Se comentará a continuación una antigua y simpática ilustración de esta actitud.

³² Director de la Cátedra de Geoeconomía y Estrategia Internacional de la Universidad CEU San Pablo. Preside el *think tank* Instituto Choiseul España, especializado en política internacional y Geoeconomía. Es también presidente del Instituto Empresa y Humanismo.

En el siglo II d. C., durante el reinado del emperador romano Marco Aurelio, el filósofo y escritor Luciano de Samosata en su libro *Diálogos de los muertos* interpelló con humor la necesidad de sus coetáneos en su obsesión por acumular. Confrontaba la obsesión de quienes acumulan con el límite de su propia muerte. En una de sus ingeniosas pláticas, uno de sus personajes llamado Diógenes, que habitaba en el *Hades*,³³ da el siguiente encargo a Pólux, hijo de Zeus y Leda, quien pasaba un día en la tierra y otro en el *Hades*:

PÓLUX. —Les daré también ese recado, Diógenes.

DIÓGENES. —Y a los ricos, Polukito querido, dales de mi parte el siguiente recado: «¿Por qué guardáis, necios, el oro? ¿A cuenta de qué os torturáis calculando los intereses y apilando talentos si al cabo de poco tiempo tendréis que acudir aquí con un óbolo mondo y lirondo?»

PÓLUX. —Se les dirá esto también a esos (Luciano de Samosata, 1992: 6).

A propósito de las similitudes, la avaricia, en cuanto pulsión por atesorar bienes, comparte con la codicia el rasgo de la insaciabilidad. En ocasiones, por el anhelo de una mayor ganancia se pierde lo que se tiene. Por otro lado, la avaricia, al igual que la codicia, tiene que ver con la satisfacción de la necesidad afectiva: «La avaricia, por cuanto no tiene relación con una necesidad del cuerpo ni tiende a un placer en sí mismo, busca una satisfacción de tipo afectivo, pero al mismo tiempo impalpable, vinculada con la imaginación» (Cucci, 2012: 471).

De acuerdo con Fromm, la avaricia lleva a la codicia. La avaricia estimula la codicia porque el deseo de acumular el máximo posible mueve el deseo de buscar más bienes. Para Fromm, «si tener es la base de mi sentimiento de identidad, porque “yo soy lo que tengo”, el deseo de tener produce el deseo de tener mucho, de tener más, de tener lo más que se pueda. En otras palabras, la codicia es producto natural de la orientación al tener» (Fromm, 1978: 112-113).

³³ Realidad post mortuoria del inframundo.

Profundizando un poco más, este autor entiende el «ser» y el «tener» como dos formas de existencia, como dos posicionamientos diferentes ante la vida y ante los semejantes. Según Fromm (1978: 40), estas dos formas de existencia van conformando la estructura de carácter del sujeto, pues influyen y condicionan notablemente en sus pensamientos, sentimientos y comportamientos.

Como alternativa, Fromm postula librarse del modo de tener superando las ataduras al ego y a la codicia: «Librarse del modo de tener es la condición de toda actividad genuina. En el sistema ético de Eckhart, la virtud suprema es el estado de actividad interior productiva, y la premisa es superar todas las formas de estar atado al ego y a la codicia» (Fromm, 1978: 74). En su análisis, la naturaleza del modo de tener nace de la propiedad privada, basada en la adquisición de propiedades y el derecho ilimitado a conservarlas (1978: 82-83).

Si el apego a los bienes retenidos es intenso, entonces los otros pueden ser una molestia en potencia dado que pueden solicitar o requerir estos bienes. De ahí que la avaricia puede ser un factor de ruptura en las relaciones humanas. Asimismo, el afán de acumular puede afectar al Desarrollo integral de las colectividades. En este sentido, el *Informe sobre Desarrollo Humano* (IDH) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) del año 1999 describía cómo algunas de las condiciones del desarrollo y de una vida digna (prolongada, saludable y creativa) son relegadas por el afán de acumular:

La verdadera riqueza de una nación está en su gente. El objetivo básico del desarrollo es crear un ambiente propicio para que los seres humanos disfruten de una vida prolongada, saludable y creativa. Esto puede parecer una verdad obvia, aunque con frecuencia se olvida debido a la preocupación inmediata por acumular bienes de consumo y riqueza financiera (PNUD, 1999: 1).

Señalaré a continuación algunas notas relativas a la ambición, que, sumada a la codicia, forma un híbrido comprometedor en la experiencia cotidiana.

2.3.2. La ambición

El afán desmesurado de dinero (codicia) también se asocia habitualmente con el afán desmesurado de poder. Aunque se puede entender la ambición en un sentido positivo —en términos de afán de autosuperación, deseo de prosperar o aspiración a mejorar el nivel de vida dentro de unos límites razonables— (Tierno, 1993), se va a indagar principalmente en su relación con el poder y el dinero.

Respecto al objeto de la ambición, hay ciertos matices. Aristóteles (1985: 172) ha relacionado la ambición con la búsqueda de honor³⁴; Spinoza (1984: 181), con la búsqueda de gloria; Baltasar Gracián, con la pretensión de fama: «No hay cosa que así solicite ambiciones en el ánimo como el clarín de la Fama ajena» (Gracián, 2011: 41).

El DRAE define la ambición en estos términos: «Deseo ardiente de conseguir algo, especialmente poder, riquezas, dignidades o fama» (RAE, 2014: 128). A efectos prácticos, los dos últimos objetos de deseo (dignidades y fama) se suelen aunar bajo el concepto de *prestigio*. A tenor de esta consideración, Aisenson Kogan (2005: 29) ha expuesto cómo al afán de dinero se une el afán de poder y de prestigio personal:

En muchas de las consecuencias de la codicia que consignamos, a las que seguramente podrían añadirse otras, a la motivación económica se une, como es habitualmente señalado, la del afán de poder (el poder ayuda a obtener riquezas, las riquezas a obtener poder) o la del anhelo de prestigio personal, o de beneficio político para la nación o el sector económico-social al que se pertenece.

Este vínculo entre el dinero, el poder y la búsqueda de prestigio se puede observar en un antiquísimo texto de Plutarco (46/50-120 d. C.), que, de paso, muestra cómo se trata de un rasgo recurrente en los grupos de poder, aunque no siempre ocurre así:

Deja enriquecerse a los reyes y a sus admiradores, a los que quieren ser en la ciudad los primeros y mandar. A aquellos les es forzoso por su ambición y su jactancia, por su vanagloria, dar banquetes, conceder favores, pagar una guardia, enviar regalos, alimentar una tropa, comprar luchadores (Plutarco, 2008: 30).

³⁴ «Es posible, en efecto, desear honor como es debido, más de lo debido o menos, y el que se excede en sus deseos es llamado ambicioso, el que se queda corto, hombre sin ambición, y el medio carece de nombre» (Aristóteles, 1985: 172).

Tal es la asociación entre la codicia y la ambición que, en ocasiones, se han utilizado indistintamente como sinónimos. Se puede observar en esta frase del filósofo griego Epicuro (siglo IV-III a. C.) en la que plantea irónicamente el cese de la ambición en relación con la riqueza: «Si quieres hacer rico a Pítocles, no le proporciones riquezas, sino réstale ambición» (Epicuro, 2012: 112).

Otro claro botón de muestra de su simbiosis es el título de un libro publicado en 1556 denominado *Libro contra la ambición y codicia desordenada de aqueste tiempo*, del humanista canario Bernardino de Riberol. Este tratado, destruido y mandado retirar por la Inquisición por considerarlo «erasmista»,³⁵ describía la extensión de estas actitudes en el contexto que percibía:

Alejandro Magno, que fue el hombre más ambicioso de todos los que hubo hasta su tiempo, desde que llegó a las riberas del mar Océano no se ocupó de conquistar más. Hércules no pasó de Cádiz. Mas la codicia y ambición de este tiempo no tiene término ni medida. [...] Por manera que se puede decir con verdad agora,³⁶ más que en otro tiempo, lo que dijo Séneca que muchos han quitado a otros sus términos, y que ninguno se los ha puesto a sí mismo (Riberol, 2006: 52).

En este breve fragmento, el autor incide en la importancia de ponerse límites a uno mismo ante la tendencia de un deseo «ilimitado», como se vio en el apartado de la sustantivación y adjetivación de la codicia.

Sobre la base de las ideas expuestas, resulta bastante evidente que el dinero y el poder están emparentados, pues el dinero facilita que las cosas se hagan según la propia voluntad. Shakespeare (1951: 1114), a inicios del siglo XVII, en uno de los diálogos de su obra *The merry wives of Windsor*, condensó esta idea con una imagen: *If money go before, all ways do lie open*.³⁷

³⁵ Perteneiente o relativo a Erasmo o al erasmismo (RAE, 2014: 918).

³⁶ Ahora, en este momento.

³⁷ Traducción propia: Cuando el dinero va por delante, se abren todas las puertas.

FALSTAFF. —Querido señor Broock, deseo trabar mayor amistad con vos.

FORD. —Tal deseo de vos, apreciable sir Juan; no para seros gravoso, porque he de deciros que me creo más que vos en el caso de desempeñar el papel de prestamista. Esto me ha alentado a presentarme tan sin cumplidos; porque, como dicen, cuando el oro va delante, se abren todas las puertas.

FALSTAFF. —Señor, el dinero es un buen soldado que siempre marcha delante.

Por lo que se refiere a la relación entre la ambición y el prestigio, Horacio consignó en las *Sátiras* un criterio que todavía impregna nuestra cultura: «tanto tienes tanto vales». Este criterio refleja la asociación entre el tener y la valía personal.³⁸

En cambio, el que necesita solo ese poco que es necesario, ni bebe agua turbia de lodo ni se deja la vida en los remolinos. Sin embargo, no es poca la gente que llevada por una engañosa ambición dice: «Nada es bastante; pues tanto tú tienes, tanto tú vales». ¿Qué vas a hacerle? Dile que sea infeliz, pues lo hace a su gusto. Es igual que aquel ateniense sórdido y rico, del que cuentan que despreciaba los comentarios del pueblo de esta manera: «El pueblo me silba, pero yo en mi casa me aplaudo cuando contemplo los cuartos que tengo en el arca» (Horacio, 2008: 65).

Abundando en esta relación entre la codicia, el poder y el prestigio, Maquiavelo en su obra *El príncipe*, dedicada a Lorenzo II de Médici, afirmaba que el deseo de adquirir es muy natural y ordinario y que quienes adquieren son alabados y no vituperados (Maquiavelo, 2006: 21). Thorstein Veblen también manifestaba cómo la posesión de riqueza confiere honor y reputación (Veblen, 1963).

Además de la avaricia y la ambición, existen otras actitudes que también pueden incidir sobre la codicia como la envidia y la prodigalidad. La persona que envidia desea los bienes ajenos y se entristece al contemplarlos porque los quiere para sí: «Todos solicitan los objetos de su apetito para gozarlos; esta (la envidia) los codicia para no gozarlos. Su fin es tener; no por tener, sino porque otros no tengan» (Quevedo, 1772: 392).

La prodigalidad es el desperdicio y consumo de la propia hacienda, gastando

³⁸ Cervantes (1958) en su obra maestra también se hizo eco de la asociación entre el tener y el valer. Obsérvese en este simpático pasaje: «Y enseñóle el caldero lleno de gansos y de gallinas, y asiendo de una, comenzó a comer con mucho donaire y gana, y dijo: — ¡A la barba de las habilidades de Basilio!; que tanto vales cuanto tienes, y tanto tienes cuanto vales. Dos linajes solos hay en el mundo, como decía una agüela mía, que son el tener y el no tener; aunque ella al de tener se atenía; y el día de hoy, mi señor don Quijote, antes se toma el pulso al haber que al saber: un asno cubierto de oro parece mejor que un caballo enalbardado» (Cervantes, 1958: 685).

excesivamente (RAE, 2014: 1790). Aristóteles expresaba cómo esta pretensión de gastar induce a la aidez (codicia) por conseguir o procurarse más bienes, aun sin preocuparse de las formas:

Pero la mayoría de los pródigos, como hemos dicho, toman también de donde no deben, y son en este sentido avaros. Se vuelven ávidos, porque quieren gastar y no pueden hacerlo a manos llenas, ya que pronto les faltan los recursos; por consiguiente, se ven obligados a procurarse los recursos de otra parte, y, al mismo tiempo, como no se preocupan para nada de lo noble, toman sin escrúpulos y de todas partes; pues desean dar, y no les importa cómo o de dónde (Aristóteles, 1985: 213).

Si el sujeto derrocha el dinero en un suntuoso tren de vida y se acostumbra a vivir en la sibarita zona *vip*, anhelará más dinero para poder consumirlo. La prodigalidad se opone a la avaricia en el modo concreto de usar el dinero. Si lo propio de la avaricia es retener, lo característico de la prodigalidad es gastar sin cesar. Dante Alighieri lo representó en el canto VII de *La Divina Comedia* enfrentando a avaros y pródigos, quienes, apedreándose furiosos, se gritaban unos a otros: «— ¡¿Por qué gastas?! — ¡¿Por qué guardas?!» (Dante, 1998: 51).

En resumen, estas actitudes pueden concurrir con la codicia en la apetencia de dinero, pero cada una tiene su matiz. La avaricia apetece el dinero para acumularlo (riqueza); la ambición, para obtener mayor poder y prestigio; la envidia, para que otros no tengan; la prodigalidad para gastar sin cesar.

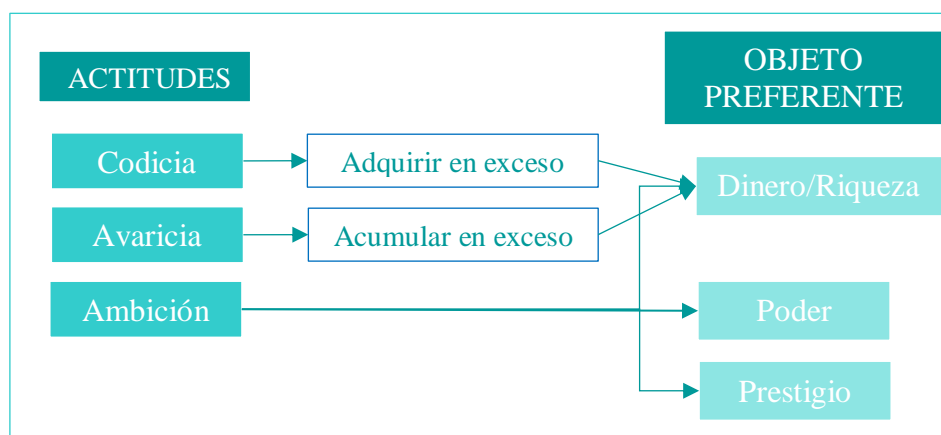


Figura 10. Nexos entre las actitudes
Fuente: Elaboración propia

2.4. Causas y efectos de la codicia

2.4.1. Causas

En este apartado se van a rastrear distintos motivos que pueden propiciar la codicia. Son las siguientes claves: 1) la idealización del dinero; 2) el «modo de tener», 3) el carácter social del deseo, y 4) la búsqueda de mayor libertad y autonomía. Con Daniel Innerarity se apuntó una clave interesante, a saber, que «la codicia [...] puede ser un deseo ilimitado cuyo placer no se cifra tanto en la consecución como en la expectativa» (Innerarity, 2011).

1. La idealización del dinero: el dinero se convierte en un fin en sí mismo

Otra clave de interpretación es la idealización del dinero. La hipervaloración se puede deber a que el dinero se ha convertido en un «medio polivalente» para la adquisición de cualquier bien. En este sentido afirma Antonio Elizalde: «La satisfacción de las necesidades de los seres humanos se redujo a la urgencia de tener bienes, de tener servicios, de acumularlos, aun sin importar su utilidad. Para adquirirlos lo único realmente necesario es el dinero» (Elizalde y otros, 2006: 2). La codicia de dinero puede brotar de la obsesión por asegurarse el acceso o disposición de estos bienes. La acumulación de dinero, además de otorgar una cierta comodidad en la vida, se convierte en garantía de futuro para satisfacer las perennes necesidades propias y del clan familiar.

Ante esta polivalencia del dinero hay un sutil paso o desliz para excederse en su estima convirtiéndolo en un fin en sí mismo. Este desliz ha sido muy común en la historia y diversos pensadores clásicos han reparado en él. Por ejemplo, Aristóteles, en el capítulo inicial de su *Política* (1998), hizo una clara distinción entre lo que él denominaba *oikonomia* (el arte de la gestión del hogar) y la *krematistiké* (el arte de la adquisición) (Max-Neef y Smith, 2014: 29). Aristóteles observaba que algunas artes como la Medicina y el arte militar se deformaban de sus finalidades —la salud y la victoria, respectivamente— y se convertían fácilmente en *krematistiké*:

Lo propio de la valentía no es producir dinero, sino confianza; ni tampoco es lo propio del arte militar ni de la medicina, sino la victoria y la salud, respectivamente. Sin embargo, algunos convierten todas las facultades en crematísticas, como si fuera su fin, y fuera necesario que todo respondiera a ese fin (Aristóteles, 1988: 73).

En *La Política* Aristóteles también alude al célebre mito del rey Midas³⁹ (1988: 71), que expresa en toda su crudeza cómo el dinero o la riqueza no puede ser un fin. Según este mito, el dios Dionisio,⁴⁰ por su hospitalidad con Sileno,⁴¹ concedió al rey Midas un deseo. El rey Midas solicitó el don de convertir todo cuanto tocara en oro —y le fue concedido—. Sin embargo, a partir de los hechos que se van sucediendo, el rey Midas renegó de ese poder al caer en la cuenta de que le impedía satisfacer sus necesidades (comer frutos, beber agua...), dado que todo lo que tocaba quedaba convertido en oro. Se ha incluido una versión de este mito en el anexo de fábulas (véase anexo 1: *La leyenda del rey Midas*).

Coincide con esta idea Kant, quien señaló que el dinero no es un fin, sino un medio de suma utilidad. Según este pensador, dado que el dinero no es un fin, no es objeto de satisfacción inmediata ni se le puede disfrutar en sí mismo:

Una fanega de trigo tiene el máximo valor directo como medio para satisfacer necesidades humanas. Con ella se puede alimentar animales que nos sirven para alimentarnos, desplazarnos y trabajar en nuestro lugar, con lo cual también aumentan y se conservan los hombres, que no solo reproducen siempre aquellos productos naturales, sino también pueden venir en ayuda de todas nuestras necesidades con productos artificiales: la fabricación de nuestra vivienda, vestido, los goces selectos y todas las comodidades, que constituyen los bienes de la industria. El valor del dinero es, por el contrario, solo indirecto. Ni se le puede disfrutar en sí mismo ni se le puede utilizar inmediatamente como tal para nada; sin embargo, es un medio que entre todas las cosas es de suma utilidad (Kant, 2005: 110-111).

Se observa en el texto la importancia que Kant atribuye al dinero, pero en cuanto medio de satisfacción de las diversas necesidades humanas, nunca como fin en sí mismo.

³⁹ Este mito también fue citado por el poeta romano Ovidio (siglos I a. C. y I d. C.) en su *Metamorfosis* (1994).

⁴⁰ En la mitología clásica es el dios del vino. También es conocido por Baco.

⁴¹ En la mitología clásica es el dios menor de la embriaguez. Sileno era tutor y amigo leal de Dionisio.

2. El «modo de tener», la identidad y la seguridad

Desde otro punto de vista, para Fromm la codicia es fruto del «modo de tener». Indica expresamente: «Que el modo de tener y la consiguiente codicia necesariamente producen rivalidad interpersonal es algo que también puede decirse de las naciones como de los individuos» (Fromm, 1978: 113). Según este autor, incide sobremanera en este fenómeno el hecho de asociar la identidad al tener, «que más soy cuanto más tengo» (Fromm, 1978: 25). Esta asociación entre el tener y la identidad repercute en sentimientos de inseguridad y preocupación que derivan en una búsqueda de más bienes para estar protegido:

Si yo soy lo que tengo, y si lo que tengo se pierde, entonces ¿quién soy? Nadie, sino un testimonio frustrado, contradictorio, patético, de una falsa manera de vivir. Como puedo perder lo que tengo, necesariamente en forma constante me preocupa esto. Tengo miedo a los ladrones, de los cambios económicos, de las revoluciones, de la enfermedad, de la muerte, y tengo miedo a la libertad, al desarrollo, al cambio, a lo desconocido. Por ello estoy continuamente preocupado, y sufro una hipocondría crónica, en relación no solo con la pérdida de la salud, sino con cualquier otra pérdida de lo que tengo; me vuelvo desconfiado, duro, suspicaz, solitario, impulsado por la necesidad de tener más para estar mejor protegido (Fromm, 1978: 110).

Las personas han de enfrentarse a eventuales circunstancias indeseadas que deparan el presente y el futuro (enfermedades, desastres naturales, altibajos de la banca, crisis económicas, paro, robo, penurias de la vejez) que, a menudo, ponen en jaque la propia seguridad. De alguna manera, vivimos «expuestos» y somos vulnerables ante estas posibles calamidades. Ante tales circunstancias, a menudo el sujeto busca seguridades que le eviten la aflicción de la vulnerabilidad, la fragilidad, y que atenúen la sensación de inseguridad. Según Fromm, ante la inseguridad el sujeto tiende a aferrarse a los bienes:

Solo en el grado en que abandonemos el modo de tener, que es el de no ser (o sea, que dejemos de buscar la seguridad y la identidad aferrándonos a lo que tenemos, «echándonos» sobre ello, aferrándonos a nuestro ego y a nuestras posesiones) puede surgir el modo de ser (Fromm, 1978: 92).

Pero si el sentimiento de vulnerabilidad se desbarata y el miedo rebasa ciertos límites, el sujeto puede embarcarse en un proceso de búsqueda obsesiva de bienes/dinero, sin criterio ni medida, que le reporten seguridad.

3. El carácter social del deseo, la emulación y el reconocimiento

La tercera clave de interpretación es la emulación de los otros. Esta clave ha sido apuntada por Max-Neef y Smith en su último libro. Se basan, particularmente, en la reflexión del sociólogo y economista estadounidense Thorstein Veblen en su libro *Teoría de la clase ociosa* (1963). A partir de este análisis, enfatizan el aspecto emulativo (imitar, competir, «tener más que») de las conductas adquisitivas ilimitadas:

Pero la sabiduría poco convencional de Thorstein Veblen nos demuestra que es el deseo básico de emular a los demás en la adquisición ilimitada y el consumo ostentoso lo que ha convertido en irrealizable la visión de Keynes. No es suficiente tener mucho; debemos tener más que nuestros pares, y asegurarnos de que todo el mundo vea cuánto tenemos (Max-Neef y Smith, 2014: 115).

El carácter social del deseo fue señalado entre otros por Hume en su *Tratado de la naturaleza humana* (1985: 618). Para este autor, los deseos y pasiones —entre ellos la codicia— no tendrían fuerza al margen de los pensamientos y sentimientos de los otros. Por eso, afirma que su principio animador es «la simpatía»,⁴² es decir, una comunidad de sentimientos:

No podemos concebir algún deseo que no tenga relación con la sociedad. [...] Sean las que sean las pasiones que nos dominan —orgullo, ambición, avaricia, curiosidad, venganza, codicia—, la simpatía es el alma del principio animador de todas ellas y no tendrán ninguna fuerza si nos abstrajéramos de los pensamientos y sentimientos de los otros.

Volviendo a las ideas de Veblen y al carácter social de la riqueza, afirma este autor que el sujeto pasa de la posesión de riqueza a la ostentación⁴³ de la misma mediante artículos de marca lujosos, el fasto y el boato en placeres inmediatos. Al hablar sobre los efectos de la riqueza en el comportamiento social, Veblen observa que el hecho de agasajar a los amigos con obsequios lujosos y fiestas costosas es un medio para obtener reputación o prestigio:⁴⁴

⁴² Proviene del gr. συμπάθεια *sympátheia*, «comunidad de sentimientos» (RAE, 2014: 2013).

⁴³ Como ilustra con ingenio la sabiduría popular: «el amor, el dinero y la tos no se pueden ocultar».

⁴⁴ Séneca hacía ver en una de sus *Epístolas a Lucilio* (1989) que las riquezas encandilan y maravillan al pueblo: «Pero las riquezas deslumbran al pueblo y cautivan su atención, siempre que una gran cantidad de dinero contante se saca de una casa, o el artesanado se reviste con abundancia de oro, o la servidumbre es de exquisita presencia y de notable refinamiento» (Séneca, 1989: 385-386).

«Al acumularse en sus manos la riqueza, su propio esfuerzo no bastaría para poner de relieve por este método su opulencia. Recurre, por tanto, a la ayuda de amigos y competidores ofreciéndoles regalos valiosos, fiestas y diversiones caras» (Veblen, 1963: 80-81). Veblen se refiere a los objetos lujosos como «objetos de orgullo» que confieren un estatus a su portador o propietario:

A no ser por la belleza intrínseca que poseen esos objetos, sería difícil que hubieran llegado a ser tan codiciados como lo son, o a ser objetos de orgullo para sus poseedores y usuarios, que los monopolizan; pero, por lo común, la utilidad de estas cosas para el poseedor se debe menos a su belleza intrínseca que al honor que confieren o a la censura que evitan su posesión y consumo (Veblen, 1963: 135).

Además, otra forma de obtener prestigio y reputación es por el derroche⁴⁵ y el despilfarro en el consumo de cosas superfluas. Se recurre, una vez más, al análisis de Veblen: «se da el supuesto obvio de que para que un consumo pueda mejorar de modo eficaz la buena fama del consumidor, tiene que ser de cosas superfluas. Para producir buena reputación, ese consumo tiene que ser derrochador» (Veblen, 1963: 103).

En este sentido, Aída Aisenson Kogan (2005: 56) ha concatenado tres factores que motivan la adicción al dinero: la necesidad de reconocimiento, el disfrute de poder o prestigio y el aliciente de una fácil satisfacción de la sensualidad:

Y nos preguntamos otra vez, para concluir esta sumaria enumeración de los factores que vemos como fuente de la adicción al dinero, externos y subjetivos —o, en otra catalogación, genéticos, de crianza, y desencadenantes—, ¿reside en verdad este origen en una necesidad de reconocimiento de la propia persona que busca ser cumplida? Así lo creemos, porque la persecución del «vil metal» suele mezclarse con la de otros soportes de la autoestima: disfrute de poder —de algún tipo de poder en variados registros— o de prestigio, o del aliciente de una fácil satisfacción de la sensualidad. De todo ello el dinero es corriente avenida de acceso y, de tal manera, en una especie de círculo, se da un interjuego de Eros, porque se busca el goce, y de Tánatos, por cuanto la obcecación por el triunfo económico socava los lazos con el prójimo.

⁴⁵ A propósito de la ostentación y el derroche, retengo en mi memoria una singular experiencia de una fiesta nocturna en una pequeña localidad de Nigeria. Tuve la ocasión de presenciar cómo un líder local, haciendo alarde de su poderío económico, premiaba los movimientos gráciles de un hábil bailarín esparciendo —a modo de siembra— billetes a su alrededor. Más aún, cuando el bailarín realizaba gestos exquisitos, el líder le premiaba pegando con donaire los billetes en el sudor de su cuerpo.

Cabe realzar, como se observa en el texto, que estos tres factores representan soportes de la autoestima, aspecto ligado a la dimensión afectiva de la codicia. De otra parte, por cuanto el dinero proporciona gratificaciones múltiples y sensibles, resulta difícil resistirse al anhelo de su goce, aunque tenga repercusiones negativas en la esfera individual y en la relación con los otros (2005: 22). En la siguiente reflexión, se contemplan a la par las causas y los efectos. Por un lado, el motivo de la hipervaloración del dinero; por otro, los efectos secundarios que padecen los colectivos más débiles:

Este consenso general en cuanto a «su majestad el dinero» se advierte también en el espacio dedicado por los medios de comunicación a quienes son indebidamente llamados *vip*, situados en el más alto nivel de las empresas, bancos, instituciones [...] Sin embargo, rara vez parece acompañar al prestigio económico una riqueza igualmente evidente a nivel ético, espiritual y humano, como ya reconociera Aristóteles. Cuando estas personas son entrevistadas o descritas en un artículo, casi nunca se muestra «la otra cara de la medalla», es decir, el precio pagado por todo esto, no solo en términos de operaciones, sino sobre todo en lo tocante a las personas, a menudo los más débiles, que han pagado los gastos de este victorioso ascenso (Cucci, 2012: 468).

En relación con la autoestima, cabe tener presente que en nuestra cultura occidental se ha asociado desde muy antiguo la valía personal a la cantidad de los bienes poseídos. El moralista griego Plutarco (siglos I-II d. C.), haciéndose eco de las *Sátiras* de Horacio (citadas en el subapartado de la ambición), ya daba cuenta del vínculo entre el tener y el valer:

Pues incluso destruyen a quienes parecen educar y los pervierten implantando en ellos su propia avaricia y mezquindad, como si edificaran para sus herederos un fortín que vigilara la herencia. Esto es lo que les aconsejan y enseñan: «Gana y ahorra, piensa que cuanto tienes tanto vales» (Plutarco, 2008: 32).

Esta asociación entre el tener y la valía personal perdura de forma notable en nuestra cultura. De resultas, si el sentimiento de auto valía personal depende de los bienes poseídos y el sujeto desea ser valorado, se inclinará a conseguir sumas importantes de dinero, a tener bienes en abundancia y de gran calidad, entre ellos los bienes lujosos y distinguidos. Por lo mismo, según Veblen, hará alarde u ostentación pública de ellos para obtener el prestigio o reconocimiento pretendido.

4. Búsqueda de mayor libertad, independencia y autonomía

Siguiendo a Kant, una de las razones del valor del dinero abundante es que incrementa la independencia, la autonomía y la libertad. En las clases que impartía en la universidad, ponía de relieve que la fortuna permite ser independiente y otorga poder (de compra):

Todas las riquezas suponen medios, en tanto que constituyen medios para satisfacer las necesidades, los propósitos arbitrarios y las inclinaciones del ser humano. La sobreabundancia de bienes de fortuna por encima de las necesidades e intenciones arbitrarias representa una fortuna, lo cual es mucho más que ser acaudalado. La fortuna tiene dos ventajas; en primer lugar, nos permite ser independientes de los otros, pues poseyendo fortuna no necesitamos de los demás ni precisamos su ayuda; en segundo lugar, la fortuna conlleva también poder, ya que con ella se pueden comprar multitud de cosas (Kant, 2002: 218).

En efecto, quien cuenta con dinero abundante ve ampliadas sus posibilidades de elección (tipo de movilidad, vivienda, viajes vacacionales, ocio y un largo etcétera de posibilidades). El dinero amplía los márgenes de decisión y acción. De otra parte, la disposición de dinero disminuye la dependencia de coyunturas no apetecidas, como puestos de trabajo precarios y relaciones jerárquicas no deseadas. Asimismo, evita la exposición a las enfermedades derivadas de los trabajos realizados en condiciones insalubres.

Más aún, la libertad ha tenido en ocasiones un precio económico. La esclavitud fue un factor común en muchas civilizaciones antiguas —egipcia, mesopotámica, griega, romana— y en general se accedía a esta situación por deudas, por ser prisioneros de guerra o por herencia (D'Aquino y Contino, 2001: 28). Muchas personas eran propiedad de otros y, como propiedades, tenían precio. Una de las formas de abandonar la condición de esclavos y llegar a ser *libertos* (liberados) era «comprar» su libertad pagando su precio cuando reunían suficiente dinero.

En el contexto actual la esclavitud no ha desaparecido. Hay muchas formas de esclavitud, como la trata de blancas, la prostitución de mujeres forzadas por proxenetas o los niños soldados. Son distintas formas de dominación y sometimiento donde median el dinero

y la ambición de los traficantes o dirigentes de los grupos armados. De otra parte, en numerosos secuestros se pide dinero por la libertad de los reos. En estos casos, el dinero es la llave o moneda de cambio para conceder/obtener la libertad del secuestrado.

Vienen al caso dos de las reflexiones anteriormente expuestas en el apartado relativo al objeto de la codicia en torno al carácter simbólico del dinero:

- La capacidad de aglutinar todas las cosas (Spinoza, 1984: 247; Péguy, 1961: 1531).
- La capacidad de abolir cualquier elemento negativo⁴⁶ y de abrir las puertas de la autonomía en el mundo (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005: 78).

En resumen, el dinero facilita la libertad y la independencia; la deuda, la servidumbre. Por lo mismo, allana las agrestes condiciones para la autonomía personal, la autosuficiencia, el señorío sobre uno mismo y la capacidad de realizar los proyectos vitales. Por eso, con Descartes, se podría decir que el dinero es una de las pocas «ideas claras y distintas» que se imponen por su propia evidencia (Cucci, 2012: 468). En definitiva, cabe decir que cuantos más factores se den, mayor será la intensidad del deseo de dinero y la posibilidad de una incipiente codicia.

2.4.2. Efectos

Dando un paso más, profundizaremos en tres efectos que la codicia tiene para la vida del sujeto y para la vida en general: 1) enajenación; 2) inseguridad, y 3) deterioro de la vida.

Enajenación

Algunos autores han manifestado cómo la codicia enajena el sujeto. Séneca lo insinuó en su opúsculo titulado *Sobre la felicidad* en estos términos: «las riquezas ocupan en mi vida algún lugar cualquiera; en la tuya, el principal; y, finalmente, las riquezas son algo que me pertenece; en cambio, tú perteneces a las riquezas» (Séneca, 2009: 97).

⁴⁶ Referencia literal: «Se dota al tener plata de un don casi mágico de abolir toda pena, toda decepción o una deslucida imagen de sí» (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005: 78).

En esta primera referencia se observa un cambio en la pertenencia, en que el objeto posee al sujeto. Con otras palabras, Kant advertía de la posibilidad de pasar de la independencia que otorga el dinero a la dependencia del mismo, cayendo en la esclavitud: «Sin embargo, en la misma medida en que el dinero nos hace independientes de los demás nos vamos haciendo dependientes del dinero y, de igual modo que el dinero nos libera de los otros, acaba por convertirnos en sus esclavos» (Kant, 2002: 219). Desde esta perspectiva, se aprecia que la búsqueda afanosa de dinero socava los cimientos de la libertad y la autonomía personal.

En una línea similar a la de Séneca, Fromm ha especificado que, en el «modo de tener», el yo de la experiencia se ve remplazado por la posesión (Fromm, 1978: 38), es decir, que el sujeto es poseído por el objeto. También Max-Neef ha postulado que, cuando los bienes económicos se convierten en fines en sí mismos, se encuentran en disposición de no potenciar la satisfacción de necesidades y, por el contrario, de crear dependencia y alienación en los sujetos:

Es tal la velocidad de producción y diversificación de los artefactos, que las personas aumentan su dependencia y crece su alienación a tal punto, que es cada vez más frecuente encontrar bienes económicos (artefactos) que ya no potencian la satisfacción de necesidad alguna, sino que se transforman en fines en sí mismos (Max-Neef, 1994: 54).

En definitiva, cabe reparar en este efecto de enajenación que la codicia supone para la vida del sujeto, pues revierte negativamente en los niveles de libertad, independencia, dominio de sí y autonomía personal.

Inseguridad

En estas circunstancias, juntamente con la enajenación, se acrecienta la inseguridad del sujeto. Cuando el sujeto asocia su identidad a los bienes, asume al mismo tiempo su variabilidad y versatilidad. En tal situación, el sentimiento de seguridad del sujeto depende, en parte, de la estabilidad de los bienes. Massimo Desiato (1996: 186-187), en su libro

Construcción social del hombre y acción humana significativa, alude al efecto anterior de la enajenación y al sentimiento de ansiedad o amenaza derivados del hecho de convertir la posesión en el fin de la vida:

Se pierde uno en las cosas cuando se transforma la posesión en codicia, cuando se hace de la posesión no un medio para vivir mejor, sino el fin de la vida. Cuando se vive la posesión bajo la modalidad de la alienación, irrumpe la angustia de perder las cosas: en lugar de la tranquilidad aparece la ansiedad permanente de la amenaza.

Si se asocia la identidad a los bienes, las eventuales e imprevisibles adversidades ligadas a estos (robo, bancarrota, catástrofe natural) pueden conducir al desplome personal. Con Fromm: «me pueden robar los bienes y con ellos mi identidad/seguridad se encuentra amenazada» (Fromm, 1978: 109-111). Esta circunstancia explica algunas de las depresiones y suicidios por quiebras o bancarrotas.

De otro lado, no es difícil advertir que la actividad febril por incrementar el dinero, el encumbramiento personal, las alabanzas y las admiraciones (Tierno, 1993: 67) aumenta los niveles de estrés personal pues, en la medida en que se aumentan las posesiones, aumentan también los gastos y preocupaciones por su gestión y mantenimiento. En este sentido, el poeta romano Horacio (siglo I a. C.), hijo de un esclavo liberto, puso de relieve los temores de quien se afana sin cesar en aumentar su fortuna:

En qué es el avaro superior a un esclavo, hasta qué punto es más libre, cuando en una esquina se agacha por un as pegado en el suelo, no alcanzo yo a verlo. Y es que el que ambicione también temerá; y para mí quien viva temiendo jamás será libre. Ha perdido sus armas y ha desertado del campo de la virtud el que se afana y se engolfa en aumentar sin parar su fortuna (Horacio, 2008: 285).

Adicionalmente, Fromm también ha correlacionado la codicia y el temor que supone para los otros: «si todo el mundo desea tener más, todo el mundo debe temer a las intenciones agresivas del vecino que desea quitarnos lo que tenemos» (Fromm, 1978: 113). Por ese motivo, los propietarios buscan seguridades para proteger lo que poseen: perros guardianes, cámaras de seguridad, armas domésticas, etc.

Así pues, paradójicamente, la excesiva pretensión de seguridad, acumulando bienes en demasía, puede deparar una cierta sensación de intranquilidad y desconfianza. En definitiva, en el hecho y la percepción de seguridad/inseguridad derivados de la posesión de bienes, de nuevo acontece la certera idea de que los extremos se tocan. En un sencillo gráfico:

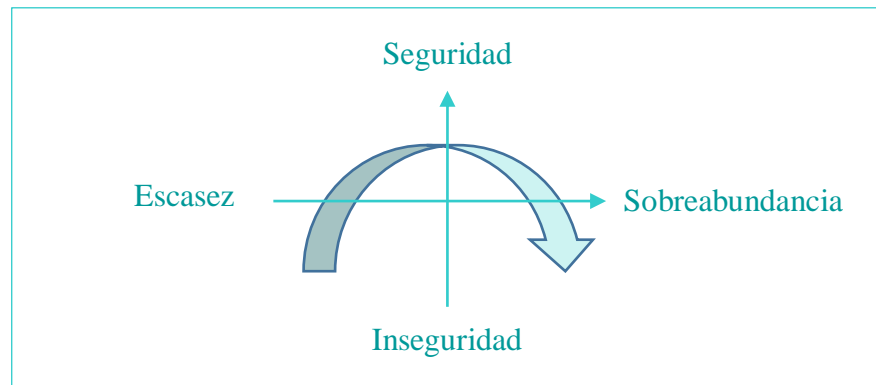


Figura 11. Inseguridad en los extremos
Fuente: Elaboración propia

Desde el punto de vista de la economía general, Max-Neef y Smith proponen la «Hipótesis del umbral», que establece que: «En cada sociedad hay un período en el que el crecimiento económico contribuye a mejorar la calidad de vida, pero solo hasta un cierto punto, el punto del umbral, más allá del cual, si hay crecimiento económico, la calidad de vida puede deteriorarse» (Max-Neef y Smith, 2014: 175). En la adquisición o posesión de los bienes, tanto la escasez como el exceso o sobreabundancia intensifican en el sujeto diversos sentimientos de preocupación, ya sea, por ejemplo, la inquietud por conseguir, el temor por conservar o el dolor al perder los bienes.

Deterioro de la vida

El deterioro de la vida en la codicia puede explicarse en estos términos. En primer lugar, el sujeto sobrestima el dinero y lo convierte progresivamente en el valor hegemónico, en fin. El dinero pierde así su función instrumental y mediadora de bienes para satisfacer las necesidades propias y de las otras personas. Pero, al mismo tiempo que el sujeto encumbra el dinero en su escala de valores, devalúa e instrumentaliza —por compensación— otros

valores con un carácter más absoluto. De esta forma la codicia provoca un trastrueque de valores.

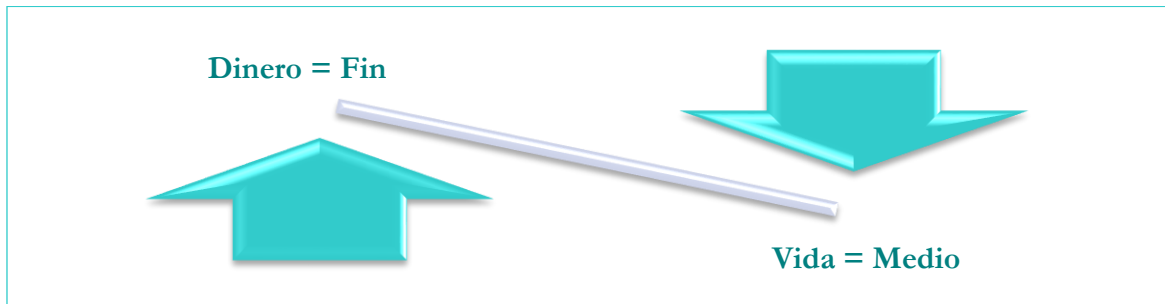


Figura 12. *Modus operandi* de la codicia. Esquema básico
Fuente: Elaboración propia

Entre los valores más absolutos que quedan relegados se pueden mencionar, por ejemplo: 1) la vida o el bienestar de las personas; 2) la calidad de las relaciones interpersonales; 3) el derecho a una vida digna y sostenible de las futuras generaciones, y 4) la vida de otros seres vivos con quienes se comparte el planeta. En este sentido, Max-Neef y Smith (2014: 12) se han referido a la incompatibilidad entre la codicia, la justicia y la defensa del futuro de la vida: «El comportamiento humano codicioso, [...], es hoy considerado como algo loable en el mundo de la economía ortodoxa. Pero no se puede estar a favor de la codicia y de la justicia al mismo tiempo, ni se puede defender el futuro de la vida, si hoy explotamos ilimitadamente las riquezas del planeta».

Pongamos por caso del último punto lo que acontece con los cazadores furtivos que matan a los animales para enriquecerse con la venta de partes de sus cuerpos, ya sean los cuernos de los rinocerontes, los colmillos de los elefantes, los caparazones de las tortugas... En el artículo periodístico titulado *El cuerno de la codicia* (Pini, 2014) se cifraban las razones económicas de la crueldad con los rinocerontes:

Sin embargo, el rinoceronte es hoy el animal más cruelmente perseguido y se encuentra en grave peligro de *extinción*. La razón es económica y falaz: se adjudican a su cuerno propiedades medicinales casi mágicas y por eso el kilo se cotiza a 100 000 dólares, más que el oro y la cocaína. Si pensamos que el *cuerno* (se lo llama así, pero es en rigor una excrescencia de la piel) de un rinoceronte adulto puede pesar

hasta siete kilos, el animal se convierte en un botín viviente de casi un millón de dólares (Pini, 2014).

El novelista y ensayista ecuatoriano Juan Montalvo (1832-1890) retrató en una prosopopeya⁴⁷ el potencial destructivo de esta actitud. Expresa el autor que la codicia es capaz de destruir incluso a aquellos seres vivos que —desde un mínimo de sensibilidad— inspirarían respeto y reverencia, como podría ser un árbol centenario:

Un árbol que ha recibido lentamente la virtud misteriosa de los siglos, junto con la recóndita substancia de la tierra, es objeto que infunde respeto y amor casi religioso. Hay quienes destruyen en un instante la obra de doscientos años por aprovecharse de la mezquina circunferencia que un árbol inutiliza con su sombra: para la codicia nada es sagrado: si el ave Fénix cayera en sus manos, se la comiera o la vendiera (Montalvo, 2004: 277-278).

Con una relación más directa al tema de las armas, Jacques Pauwels, en su libro *El mito de la guerra buena*, detalla numerosos ejemplos que corroboran el fenómeno de anteponer las ganancias a la vida de las personas. En una de sus descripciones más interesantes, a mi juicio, expone cómo en plena guerra contra los nazis, las empresas americanas General Motors y Ford continuaron fabricando armas para los nazis en sus filiales alemanas (Opel y Fordwerke, respectivamente), aunque esto sirviese «para alargar la guerra». Refiere el autor que hay datos concretos de las ganancias de Fordwerke, que ascendieron en 1943 a 2,17 millones de marcos:

Para los propietarios y directores de GM y Ford, era importante mantener las líneas de producción y ensamblaje de sus filiales alemanas y les importaba poco o nada que esto sirviese para alargar la guerra. Lo que contaba para ellos y para los accionistas eran los beneficios. Poca gente sabe que las fábricas de las corporaciones americanas en Alemania alcanzaron «ganancias» durante la guerra y que estas no se las embolsaron los nazis. De Fordwerke están disponibles los números exactos. En 1943 «ganó» aproximadamente 2,17 millones de marcos de un volumen total de facturación de 184 millones (Pauwels, 2002: 233).

Según relata Pauwels (2002: 227-228), los grandes negocios de importantes corporaciones norteamericanas con los nazis venían de atrás. Antes de que EE. UU. entrara

⁴⁷ Según el DRAE, la prosopopeya es la atribución, a las cosas inanimadas o abstractas, de acciones y cualidades propias de los seres animados (RAE, 2014: 1799). En este caso, el autor atribuye una acción humana (comer o vender) a un deseo abstracto (la codicia).

oficialmente en la II Guerra Mundial (8 de diciembre de 1941), Ford había fabricado innumerables camiones y piezas para la *Wehrmacht*,⁴⁸ no solo en las factorías de Colonia, sino en las factorías de los países ocupados de Francia, Bélgica, Holanda, Dinamarca, así como en Finlandia, Italia y los países aliados de la Alemania nazi.

En lo que respecta a General Motors, tras la reunión en Berlín —los días 19 y 20 de septiembre de 1939— de su ejecutivo James D. Mooney⁴⁹ con Hitler y Goëring, sus fábricas filiales alemanas se convirtieron enteramente en productoras de equipos bélicos. La factoría Opel de Brandemburgo fabricó el modelo de camión «Blitz» para la *Wehrmacht*, mientras que la Opel de Rüsselsheim ensambló aviones como el JU-88 para la *Luftwaffe*.⁵⁰

Expone Pauwels que General Motors y Ford fabricaron no menos de la mitad de la producción total de tanques en Alemania. Es más, apostilla que los tanques fabricados en Alemania eran de mejor calidad que el modelo *Sherman* que fabricaban para EE. UU. Al parecer, el tanque *Sherman* se incendiaba rápidamente con los *bazookas* alemanes y, por eso, los soldados americanos lo denominaban irónicamente «Ronson», que era una popular marca de mecheros (2002: 227-228).

Este ha sido un ejemplo concreto de «negocio con los enemigos» en que se antepone el dinero (las ganancias, los beneficios) al valor de la vida, tanto de los soldados que son enviados a morir a la guerra, como de la gente civil que pierde su vida en ella. En el siguiente capítulo, en perspectiva histórica, se expondrán otros casos en los que se aprecia cómo la codicia promueve la violencia y menoscaba la paz y la vida. Concluyendo este segundo capítulo, se destacan las siguientes claves relativas al *modus operandi* de la codicia:

- 1) Radica en una hipervaloración del dinero y una posible identificación con la felicidad.
- 2) Se manifiesta como un deseo intenso y vehemente.

⁴⁸ Fuerzas armadas de la Alemania nazi.

⁴⁹ Presidente de *General Motors Overseas*.

⁵⁰ Fuerza aérea de la Alemania nazi.

- 3) Origina una satisfacción momentánea y efímera.
- 4) Se asienta en la carencia y se focaliza hacia lo que falta.
- 5) Genera un descontento que lleva a desear otra cosa o más de lo mismo.
- 6) Da como resultado una obsesión en bucle por adquirir dinero.

Recapitulación

El objetivo de este capítulo ha sido examinar la arcaica y persistente actitud de la codicia. Paulatinamente se ha visto su entronque con el ciclo antropológico detallado en el capítulo anterior: desconexión de las necesidades, exceso en el deseo y descontento en la satisfacción. En el bosquejo de esta actitud se han dado cuatro pasos consecutivos: 1) sustantivación y adjetivación; 2) objeto y sujeto; 3) los nexos y diferencias, y 4) las causas y efectos.

Se ha visto que la codicia se ha sustantivado y adjetivado de muy diversas maneras y que ninguna denominación agota por sí sola este concepto. Etimológicamente, procede de *cupidit̃a*, de *cupid̃tas*, *-ātis* y, según el DRAE, se define como «afán excesivo de riquezas». Se han referido diversas sustantivaciones que encajan en la dimensión desiderativa: afán, deseo, sed, avidez o anhelo. En cuanto a las adjetivaciones, se han visto tres pares de calificativos de este deseo: 1) excesivo y vehemente; 2) ilimitado e insaciable, y 3) infeliz y desdichado.

Se ha remarcado que la elevada intensidad del deseo (exageración, inmoderación, obsesión, desorden, ansiedad, obstinación) es uno de los rasgos diferenciales de la codicia respecto al simple ánimo de lucro. Debido a esta intensidad, se ha percibido a menudo como una pasión. Se ha visto que el ímpetu de las pasiones se traduce, en ocasiones, en un obrar irreflexivo que gana el pulso a la razonabilidad humana, en el sentido de arbitrar conjuntamente los mejores modos de convivir humanamente. Se ha aludido también a la dimensión pasiva de las pasiones. El sujeto la sufre, es presa de un frenesí o compulsión, como en la famosa fiebre del oro.

Se ha hecho hincapié en la dimensión afectiva de la codicia en cuanto «amor de riquezas» o «movimiento afectivo» del deseo, que, al focalizarse en el dinero, pospone otros afectos importantes de la vida. Con Spinoza, se ha mencionado la relación de proporcionalidad entre el afecto y el deseo. En definitiva, se observa que el deseo, la pasión y el afecto están imbricados, pues aquello que se estima se desea a la vez.

Numerosos pensadores, con diversos matices, han señalado el rasgo de la insaciabilidad de la codicia (Aristóteles, 1988; Plutarco, 2008; Quevedo, 1772; Fromm, 1978). Los autores también se han referido a la codicia como un deseo infeliz o desdichado que, en la búsqueda ilimitada por adquirir más bienes, origina descontento (Lao-tse, 1996: 117), infelicidad (Epícteto, 2012: 72), preocupación (Fromm, 1978: 109-111), desasosiego y síntomas somáticos o aislamiento teñido de desconfianza (Aisenso Kogan, 2005: 28).

Con Séneca, se ha observado que una posible causa del descontento radica en focalizarse en lo que presuntamente falta por adquirir, en vez de reparar en lo que se ha conseguido, con lo que se alberga un perenne sentimiento de carencia. Innerarity indica otra causa profunda al señalar que el placer de la codicia se cifra más en la expectativa que en el logro. Una tercera clave de interpretación es la identificación directa de la posesión de bienes/dinero con la felicidad (Lapham, 1989: 30). Así pues, sumando los atributos mencionados, se percibe la codicia como un deseo intenso, excesivo, vehemente (apasionado), insaciable e ilimitado y que deviene en descontento e insatisfacción.

Después, se ha precisado el objeto de la codicia. Dejando a un lado la acepción genérica de «algunas cosas buenas», se ha centrado el objeto de la codicia en la riqueza o abundancia de dinero (Aristóteles, 1988: 70). Pero la noción y naturaleza del dinero han ido cambiando con el paso del tiempo. Hoy día se admite como dinero cualquier cosa que los miembros de una comunidad estén dispuestos a aceptar como pago de bienes, servicios o

deudas (Sepúlveda, 2004: 70-71). Es un medio de intercambio que se ha convertido en denominador común de todos los bienes materiales. También es una mercancía que se compra y se vende.

A lo largo del tiempo, el dinero ha ido adquiriendo un carácter simbólico, tendente a aglutinar todas las cosas, con la capacidad de abolir numerosos elementos negativos y de abrir las puertas para la autonomía en el mundo (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005: 78). Ante esta tendencia, ya Plutarco ponía de relieve algunos de los límites de la capacidad adquisitiva del dinero frente a otros aspectos importantes de la vida como la ausencia de tristeza, la grandeza de ánimo, la firmeza, la confianza y el bastarse a sí mismo.

Se ha comentado también la idea de que, actualmente, la mayor parte del dinero se crea de la nada (McLeay y otros, 2014: 14) por el método de la reserva fraccionaria. Marco Antonio Moreno especifica que se crea sobre la base de las promesas de sus prestatarios para pagar. Esta creación puede ser de buena fe o de mala fe y, en este último caso, sobrevienen abusos y se fomenta la especulación financiera.

En lo que se refiere a los sujetos que padecen la codicia, esta puede afectar a todas las personas, pero se manifiesta asiduamente en las élites de poder que dirigen y mueven los hilos de los Estados. No siempre ocurre así, pero abundan los casos. Con Pierre Spitz, se ha resaltado cómo las clases dominantes establecen mecanismos que aseguran el trasvase de recursos en su beneficio a expensas de los desposeídos. Se han mencionado casos de dictadores como Sani Abacha en Nigeria, Omar Bongo en Gabón, Ferdinand Marcos en Filipinas, Hosni Mubarak en Egipto, Mohammad Suharto en Indonesia, y Obiang Nguema en Guinea Ecuatorial. Como botón de muestra, se ha descrito el caso de Mobutu Sese Seko en la República Democrática del Congo.

Dando un paso más, se han sondeado algunos nexos y diferencias de la codicia respecto a otras dos actitudes afines (avaricia, ambición). Tal es su relación que, incluso, a

veces se confunden o se utilizan indistintamente como sinónimos. En lo que respecta a las diferencias, la codicia se caracteriza por ser un deseo intenso de «adquirir», mientras que la avaricia es un deseo de «acumular» o atesorar (Olier, 2013: 9). Respecto a las similitudes, ambas son deseos insaciables y buscan una satisfacción de tipo afectiva. De acuerdo con Fromm, la codicia es producto natural de la orientación al tener (Fromm, 1978: 112-113).

Codicia y avaricia se aúnan fácilmente con la ambición y forman un híbrido comprometedor. La ambición se orienta al poder y al prestigio, ya sea en sus versiones de honor, gloria, fama o similares. Las tres actitudes confluyen y, en ocasiones, representan «obstáculos irenológicos» (Aisenson Kogan, 1994: 56-57). No en vano, Fromm ha manifestado que la orientación al «tener» y su concreción en el afán de lucro (codicia), fama y poder (ambición) se han convertido en el problema predominante de la sociedad industrial occidental.

Resulta relevante la relación entre «el tener» y la valía personal consignada en la expresión «tanto tienes tanto vales», que todavía impregna notablemente nuestra cultura. Con Veblen (1963: 103), se ha observado cómo la posesión de riqueza, junto con el derroche, confiere honor y reputación. También concurren con la codicia la envidia y la prodigalidad. La envidia, para que otros no tengan; la prodigalidad, para gastar sin cesar.

En el cuarto apartado, se ha reflexionado sobre las causas y efectos de la codicia. A propósito de las causas, se han apuntado cuatro líneas de interpretación: 1) la idealización del dinero, que lo convierte en un fin en sí mismo haciéndole perder su condición de medio; 2) el modo de tener asociado a la identidad y a la seguridad; 3) el carácter social del deseo, unido a la emulación y la búsqueda de reconocimiento, y 4) la búsqueda de mayor libertad, independencia y autonomía. Con Daniel Innerarity, se ha apuntado otra clave interesante: que su placer se cifra más en la expectativa que en el logro.

Por último, se han visibilizado tres efectos de hondo calado sobre la vida del sujeto y de la vida en general. El primero estriba en la enajenación personal. Séneca describía que el sujeto pertenece a las riquezas; Fromm resaltaba que el yo de la experiencia se ve reemplazado por la posesión; Kant señalaba que el sujeto pasa a depender del dinero; Max-Neef alegaba que no se potencia la satisfacción de las necesidades y, por el contrario, se crean dinámicas de dependencia y alienación. El segundo efecto consiste en la inseguridad personal derivada del hecho de asociar la identidad a la posesión, asumiendo así su variabilidad y versatilidad.

El tercer impacto es el deterioro de la vida en general, ya sea en su afección al bienestar de las personas, a la calidad de las relaciones interpersonales, al derecho a una vida digna y sostenible de las futuras generaciones, o a la vida de otros seres vivos con quienes se comparte el planeta (caso de los cuernos de rinocerontes). Se ha concluido el capítulo destacando seis claves relativas al *modus operandi* de la codicia: 1) radica en una hipervaloración del dinero y una posible identificación con la felicidad; 2) se manifiesta como un deseo intenso y vehemente; 3) origina una satisfacción momentánea y efímera; 4) se asienta en la carencia y se focaliza hacia lo que falta; 5) genera un descontento que lleva a desear otra cosa o más de lo mismo, y 6) de resultas, aparece una obsesión en bucle por adquirir dinero.

Cuando los ricos se declaran la guerra, son los pobres los que mueren.
(Sartre, 1981: 21)

CAPÍTULO III. CODICIA Y VIOLENCIAS. REFERENCIAS HISTÓRICAS Y ACTUALES

Introducción

El objetivo de este tercer capítulo es recopilar alusiones históricas y actuales sobre la relación entre la codicia y diversas expresiones violentas. Kant (1995: 94) se refería a esta relación como «deriva violenta de la codicia». Con este propósito, se hará un sucinto recorrido histórico donde se alternan las reflexiones e interpretaciones de los autores con algunos hechos históricos que acompañan y refrendan las ideas expuestas.

Por ello, en este capítulo se va a abrir una ventana en el tiempo, pues, como bien señala Galtung (2008: 514), es importante buscar información general para una comprensión más profunda de las cosas singulares, de manera que nos permita tejer complejas cadenas causales a través del tiempo:

*But conflicts and Peace studies, like disease and health studies, are driven by the search for general insights, not only for deeper understanding of singular cases, weaving complex causal chains through time in history, and elaborate functional links through space in anthropology.*⁵¹

Utilizando una metáfora relativa al proceso clínico de sanación, este capítulo representaría la *anamnesis*, es decir, el recordatorio del historial de la enfermedad del paciente (Galtung, 2003a: 50). Examinar el pasado es importante para comprender ciertos patrones de conducta del presente. No en balde, se ha dicho agudamente que «la historia no se repite, pero rima».⁵²

Las alusiones a la deriva violenta de la codicia que se han encontrado en el arqueología

⁵¹ Traducción propia: Pero los estudios para la paz y los conflictos, al igual que los estudios de las enfermedades y la salud, son impulsados por ideas generales, no solo para una comprensión más profunda de los casos singulares, sino para tejer cadenas causales complejas a través del tiempo de la historia y elaborar vínculos funcionales a través del espacio en la antropología.

⁵² Esta cita se atribuye popularmente a Mark Twain, aunque no hay evidencias de su autoría.

bibliográfico se han ordenado siguiendo un criterio cronológico. Pero, debido a la profusión de referencias, se han organizado en dos apartados. En el primero, se recopilarán textos de diversos autores clásicos (Lao-tse, Aristóteles, Virgilio y Séneca); autores del medievo (Agustín de Hipona, Tomás de Aquino y Dante Alighieri); autores modernos (Erasmus de Rotterdam, Bartolomé de las Casas, Maquiavelo, La Boétie, Shakespeare, Hume y Kant); y autores contemporáneos (Marx, Sartre, Fromm, Gandhi y Huxley). En el segundo apartado, se ofrecerán claves interpretativas relativas a la codicia en el contexto actual. Estas claves están relacionadas, en concreto, con tres aspectos: 1) el capitalismo neoliberal; 2) la reciente crisis económica que estalló en 2007-2008, y 3) la corrupción.

Las alusiones incluyen interpretaciones muy diversas según las coyunturas históricas y las experiencias personales que les correspondió vivir a los autores. Por esa razón, apuntan a consecuencias tan diversas como son el hambre y la miseria, el robo y los saqueos, la guerra y la destrucción, la crueldad, la muerte y la corrupción. En especial, se han incorporado aquellas referencias donde se menciona explícitamente el negocio y el uso de las armas. Cabe señalar, también, que en este capítulo se utilizarán abundantes citas textuales a fin de apoyar las ideas y aprovechar la frescura propia de cada autor en cada pasaje histórico. Las fuentes bibliográficas que más se han citado en este capítulo son:

- *¿Tener o ser?* (Fromm, 1978).
- *El mal dinero. Reflexiones sobre la codicia y la avaricia* (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005).
- *La economía desenmascarada. Del poder y la codicia a la compasión y el bien común* (Max-Neef y Smith, 2014).
- *The Collected Works of Mahatma Gandhi* (Gandhi, 1999).
- *Las venas abiertas de América Latina* (Galeano, 2004).

Esta guía sirve para conducir la lectura:

Autor y período	Deriva violenta de la codicia
1. Lao-tse (s. VI a. C.)	Hambre
2. Aristóteles (s. IV a. C.)	Delitos producidos por excesos Motivo de guerra
3. Virgilio (s. I a. C.)	Virulento potencial
4. Dionisio de Halicarnaso (s. I a. C.)	Saqueo de bienes (botín de guerra)
5. Séneca (s. I a. C.)	Causa antecedente de daños posteriores Codicia y armas
6. Flavio Josefo (s. I d. C.)	Ejércitos, armas, saqueo de bienes (botín de guerra)
7. Agustín de Hipona (s. V)	Crueldad
8. Tomás de Aquino (s. XIII)	Hurto, robo y estafa
9. Dante Alighieri (s. XIV)	Miseria
10. Erasmo de Rotterdam (s. XVI)	Guerras, hurtos, peculados, rapiñas y latrocinios
11. Bartolomé de las Casas (s. XVI)	Muerte y destrucción
12. Hernán Cortés (s. XVI)	Robos, matanzas y destrucción
13. Nicolas Maquiavelo (s. XVI)	Guerras
14. Étienne de La Boétie (s. XVI)	Servidumbre y guerras
15. William Skakespeare (s. XVII)	Daños y guerra
16. David Hume (s. XVIII)	Destrucción
17. Immanuel Kant (s. XVIII)	Inclinaciones hostiles
18. Smedley D. Butler (s. XX)	Sufrimiento en las guerras
19. Mohandas Gandhi (s. XX)	Raíz de males
20. Jean Paul Sartre (s. XX)	Guerra y muerte

Figura 13. Deriva violenta de la codicia según autores
Fuente: Elaboración propia

3.1. Referencias históricas a la codicia

A lo largo de la historia, distintos pensadores han visibilizado cómo la codicia cataliza hostilidades y violencias de diversa índole. Para iniciar este bloque, a modo de preámbulo, se apuntarán dos consideraciones iniciales relacionadas con la deriva violenta de la codicia. La primera se ha tomado prestada de Kant y la segunda, de Aída Aisenson Kogan.

Kant, en su libro *La religión dentro de los límites de la mera razón*, publicado en 1793, aludió a las «inclinaciones hostiles» ligadas a la codicia, a la ambición y a la envidia, que aparecen en las personas cuando se rodean de otras personas:

La envidia, el ansia de dominio, la codicia y las inclinaciones hostiles ligadas a todo ello asaltan su naturaleza, en sí modesta, tan pronto como está entre hombres, y ni siquiera es necesario suponer ya que estos están hundidos en el mal y constituyen ejemplos que inducen a él; es bastante que estén ahí, que lo rodeen, y que sean hombres, para que mutuamente se corrompan en su disposición moral y se hagan malos unos a otros (Kant, 1995: 94).

Este aspecto se relaciona con el carácter social del deseo y el principio de la simpatía (Hume) que se mencionó en el capítulo anterior. Según Kant, el afán de dominio y la codicia llevan a las personas a procurarse una posición entre sus congéneres, a los que no pueden soportar, pero de los que tampoco son capaces de prescindir (Kant, 1994: 26). A este antagonismo entre necesitar relacionarse con los iguales, para desarrollar sus capacidades, y de su tendencia a aislarse —dado que las personas tropiezan en sí mismas con la cualidad de insociales— la denominó «insociable sociabilidad» (Kant, 1985: 46; Martínez Guzmán, 2005: 82-83; 109-110).

Para Aída Aisenson Kogan, la obcecación por el dinero o el triunfo económico deriva fácilmente en todo tipo de violencias: «perseguir la riqueza como meta prioritaria trae como resultado guerras, terrorismo, delincuencia y, en diversas formas, un listado de otras tantas inclementes violencias que sacuden a las sociedades» (2005: 29) y socava los lazos con el prójimo (2005: 56). Con estas dos anotaciones preliminares, se atisba una amplia gama de repercusiones relativas a la codicia.

3.1.1. Referencias de la Antigüedad

Teniendo de fondo estas reflexiones generales, no resulta extraño que entre uno de los pueblos semitas de la antigüedad se prohibiera expresamente la codicia. Tal prohibición consta en el *Decálogo*⁵³ judío, más conocido como los *Diez mandamientos*, código religioso y moral que data de los siglos VIII-VII a. C., y que prescribía, en forma de breves prohibiciones categóricas, los deberes del israelita para con Dios y con el prójimo (Vegas Montaner, 2004: 119-121). El décimo mandamiento normaba lo siguiente: «No codiciarás la casa de tu prójimo, ni codiciarás la mujer de tu prójimo, ni su siervo, ni su sierva, ni su buey, ni su asno, ni nada que sea de tu prójimo» (Biblia de Jerusalén, 1996: 91). Esta expresa prohibición deja entrever a contraluz la frecuencia de la codicia en aquel antiguo pueblo.

En el siglo VI a. C., Lao-tse⁵⁴ vinculó el hambre del pueblo con la codicia y los excesos de las autoridades. Obsérvese en este relato sobre la historia de Lao-tse:

Desde el principio, en las épocas de mi padre, el Estado de Chu ha luchado contra el de Chen. Además, este último ha aumentado los impuestos y le impone trabajos forzados al pueblo, así que la vida es dura y precaria. [...] Después de cenar, Li Er⁵⁵ ponderó las palabras del viejo y sintió que había adquirido un entendimiento profundo del mundo. [...] Después de pensar por un largo rato, Li dijo: —La razón por la que el pueblo se ve obligada a soportar el tormento del hambre es la insaciable codicia y excesos de las autoridades (Jian, 2006: 39).

El autor continúa puntualizando en este texto que las autoridades obligaban a las personas a trabajar como esclavos y que, en vez de ejercer una administración apropiada, se dedicaban a vivir con lujos y en la ociosidad (2006: 39). También en el siglo IV a. C., Aristóteles, en su libro *Política*, indicaba que «los mayores delitos se cometen a causa de los excesos y no por las cosas necesarias» (Aristóteles, 1988: 113). A este respecto, cabe considerar que, precisamente, la codicia es un afán «excesivo» de riquezas (RAE, 2014: 561).

⁵³ Existen dos versiones de este *Decálogo*, que, salvo pequeñas variantes, concuerdan entre sí y pueden considerarse como dos redacciones de un mismo texto básico. Se hallan en los libros bíblicos del Éxodo y del Deuteronomio (Vegas Montaner, 2004: 119-121).

⁵⁴ Humanista chino y fundador del taoísmo. Su nombre significa «viejo maestro/sabio».

⁵⁵ *Li Er* (orejas de ciruelo) es el nombre de nacimiento de Lao-tse.

De otra parte, Aristóteles exponía cómo el exceso de riquezas de una ciudad suscitaba la codicia de los vecinos poderosos y suponía un motivo de guerra. Para evitar la codicia de los agresores, proponía un término medio en la tenencia de riquezas, alegando tres motivos para ello: 1) que los poderosos no saquen provecho de la guerra; 2) que no puedan hacerla, y 3) poder defenderse en una eventual guerra ante iguales o semejantes:

En consecuencia, es necesario organizar el régimen en cuanto a su fuerza militar, de la que Faleas nada ha dicho. Igualmente, también respecto de la riqueza: no solo debe ser suficiente para las necesidades de la ciudad, sino también para los peligros del exterior. Por eso, ni conviene que sea tan grande que los vecinos más poderosos la codicien y los que la posean no puedan rechazar a los agresores, ni tan pequeña que no puedan sostener una guerra contra un enemigo igual o semejante. [...] Quizás el mejor límite sea que los más fuertes no saquen provecho en hacer una guerra a causa del exceso de riquezas, sino que sea tal que no puedan hacerla (Aristóteles, 1988: 114).

Aristóteles, en la *Ética Nicomáquea*, también se refería a la presencia habitual de esta actitud en su contexto. Decía textualmente: «Parece que la codicia es común a todo, pues todos soportan el descrédito por afán de ganancias, por pequeñas que sean» (Aristóteles, 1985: 214). Esta frase en boca de Aristóteles refleja la gran fuerza que imprime el afán de ganancias, aun a costa del desprestigio que pueda acarrear a la persona. Prosigue Aristóteles (1985: 214) señalando que a estos tiranos que saquean las ciudades y despojan templos, aunque se les llamaba malvados, impíos e injustos, se les debería llamar avariciosos pues, al igual que los jugadores, ladrones y bandidos, tienen un sórdido deseo de ganancias.

Un lustro después, el poeta romano Virgilio (siglo I a. C.) expresó en su obra *Eneida* (mitología greco-romana) una escena que refleja el potencial virulento de la codicia. Se refirió a la codicia con la expresión *auri sacra fames* (execrable/maldita hambre de oro). La escena en la que aparece esta expresión cuenta cómo Príamo, el rey de Troya, cuando empezó a temerse la derrota en el asedio de su ciudad, envió en secreto a su hijo Polidoro a la corte de Poliméstor, rey de Tracia, junto con un tesoro, para comprar la alianza político-militar del rey tracio y, a la vez, proteger a su hijo del ataque a su ciudad. El rey Poliméstor

acogió en su corte a Polidoro, pero, cuando se enteró de la caída de Troya, lo degolló para apropiarse del tesoro. El poeta Virgilio, para describir el brutal asesinato, puso en boca de su héroe Eneas las siguientes palabras: *Quid non mortalia pectora cogis auri sacra fames?*

(¿A qué no impulsas a los mortales? ¡Maldita hambre de oro!):

El otro, apenas se quebraron las esperanzas de los teucros y los dejó Fortuna, se puso de parte de Agamenón y de las armas vencedoras, rompiendo todo compromiso: asesina a Polidoro y se apodera del oro por la fuerza. ¡A qué no obligas a los mortales pechos, hambre execrable de oro! (Virgilio, 2011: 78).

En esta escena mitológica se refleja una profunda realidad: el potencial virulento emanado del ansia de riquezas. Esta sentencia, después de ser utilizada por Séneca (4 a. C.- 65 d. C.), se convirtió en un proverbio clásico. El mismo Séneca matizaba que las riquezas estimulan a quienes están dispuestos a causar el mal a modo de causa antecedente, es decir, como motivo que precede a la causa que nos daña de inmediato (Séneca, 1989: 86).

Del siglo I a. C. data un explícito texto sobre el «botín de guerra» del historiador romano Dionisio de Halicarnaso (60-7 a. C.) en el que se observa al trasluz el afán codicioso de arrebatar bienes (rebaños, esclavos, granos y toda clase de riquezas) en la guerra. Se trata del testimonio de la acusación del emperador romano Decio al general Gaio Marcio Coriolano, quien, en el año 491 a. C., conquistó la ciudad volsca de Corioli (Italia central), y de ahí su apodo:

Sin duda, todos sabéis que la ley ordena que los botines de guerra que nos está permitido coger por nuestro valor sean públicos, y que no se adueñe de estos no ya un particular, sino ni siquiera el mismísimo general del ejército; el cuestor se encarga de ellos y los subasta, y entrega el dinero al erario público. Y esta ley, desde que habitamos en esta ciudad, no solo nadie la ha violado, sino que ni siquiera se le ha reprochado el no ser una buena ley. Pero este Marcio es el primero y el único que, despreciándola a pesar de que existía y era válida, consideró oportuno, plebeyos, apropiarse de nuestro botín común el año pasado, no hace mucho. En efecto, cuando hicisteis una incursión en territorio de los anciantes y os apoderasteis de muchos prisioneros, muchos rebaños y mucho trigo y de muchos otros bienes, ni los mostró al cuestor ni los vendió él personalmente y llevó el dinero al erario público, sino que distribuyó e hizo donación de todo el botín a sus amigos (Dionisio de Halicarnaso, 1989: 88-89).

En este antiguo relato, aun considerando su intencionalidad política, topamos con

dos matices interesantes. Por un lado, llama la atención cómo se justificaba el despojo a otros pueblos por el «valor» o valentía de las propias milicias. Por otro lado, se puede apreciar el «todavía vigente» fraude fiscal y el *amiguismo* entre los poderosos en el reparto de lo robado.

A mediados del siglo I d. C., (aproximadamente en el año 58 d. C.), Séneca escribió un opúsculo titulado *Sobre la Felicidad*, dirigido a su hermano mayor Galión. En un fragmento de este opúsculo aparece la relación entre la pretensión de riqueza y el poder de las armas (máquinas de guerra) para arrebatarlas:

Estáis jugando con las riquezas sin hacer nada por conservarlas y sin prever el peligro en que se encuentran: como los bárbaros que se hallan cercados por todas partes y, desconocedores de las máquinas de guerra, pasan el tiempo en la indolencia contemplando el trabajo de sus sitiadores, y no comprenden para qué sirven aquellas cosas que se van construyendo desde tan lejos (Séneca, 2009: 105).

Otro testimonio de esta época es un relato del historiador judío pro-romano Flavio Josefo (37-101 d. C.) sobre cómo el rey sirio Antíoco IV Epifanes ansiaba un gran imperio y utilizaba los ejércitos y las armas para saquear los bienes y obtener así el preciado botín de guerra. El relato se halla en el libro *Las guerras de los judíos* (Josefo, 1952), escrito entre los años 75-79 d. C. aproximadamente. Narra con estas palabras la conquista de Jerusalén ejecutada por este rey:

Al mismo tiempo que Antíoco, llamado Epifanes, se querellaba con Ptolomeo VI por sus derechos sobre toda Siria, los poderosos de Judea se disputaban el mando, pues ninguno se resignaba a verse sometido a sus iguales. Onías, uno de los sumos sacerdotes, logró la supremacía y expulsó de la ciudad a los hijos de Tobías, que recurrieron a Antíoco suplicándole que los utilizase para entrar en Judea. El rey, decidido de antemano, accedió. Embistió a los judíos con un fuerte ejército, conquistó la ciudad y pasó a cuchillo a una inmensa multitud de los que favorecían a Ptolomeo. También saqueó el templo y vedó la práctica del sacrificio cotidiano durante tres años y seis meses (Josefo, 1952: 19).

En el siglo I d. C. los primeros cristianos, como crítica al afán expansionista y a la violencia del Imperio Romano,⁵⁶ utilizaron y popularizaron la ingeniosa expresión *Radix Omnium Malorum Avaritia* (la avaricia es la raíz de todos los males) cuyo acrónimo

⁵⁶ El imperio romano invadió todos los territorios bañados por el mar Mediterráneo, ocupando una superficie aproximada de unos 6 500 000 km². Se apropiaron, incluso, del mar llamándolo *Mare Nostrum*.

precisamente es ROMA. Este proverbio era corriente en la literatura profana de la época y fue versionado en el Nuevo Testamento, concretamente en la primera carta de Pablo a Timoteo (aprox. 50-60 d. C.), de la siguiente manera: «Porque la raíz de todos los males es el afán de dinero» (Biblia de Jerusalén, 1996: 1705).

Los romanos entendían la *Pax romana* (de la raíz «pacto») como un «acuerdo para no luchar», compromiso que, de otro lado, mantenía el *statu quo* del dominio romano mediante su propia ley a lo largo y ancho de los territorios del imperio. Cabe remarcar que dos de los pilares estructurales de este imperio eran la fuerza bruta del poderoso ejército romano y la expropiación de bienes mediante el cobro de impuestos.

El Estado Romano tenía unas exigencias claras y simples: a) Mantener la ley y el orden — b) Recaudar impuestos. [...] Los objetivos económicos y políticos que debían cubrir estos impuestos eran pocos y básicos, aunque no nos atreveríamos a calificarlos ni de limitados ni de livianos. Al contrario, debían cubrir importantes y costosas necesidades del Estado: —Pagar los salarios y remuneraciones de los funcionarios y servidores del Estado. —Sufragar los gastos militares. —Proporcionar espectáculos públicos. —Construcción de edificios y obras de ingeniería de uso público. —Reparticiones de alimentos e incluso dinero en la capital del Imperio (Fernández Uriel, 1995: 160-161).

Cuatro siglos después, en el siglo V, Agustín de Hipona, en su obra *La ciudad de Dios* (412-426), vinculaba la «cruel» codicia con la belicosidad, la muerte y un tenebroso temor o pavor:

Aunque quisiera antes inquirir un poquito cuál sea la razón y cuál la prudencia en gloriarse de la grandeza y de la extensión del Imperio, puesto que no puedes probar la felicidad de estos hombres. A estos los vemos envueltos siempre en desastres bélicos y en sangre civil o enemiga, pero humana, siempre con tenebroso temor y con cruel codicia, de suerte que su alegría es comparable a la espléndida fragilidad del vidrio, cuya fractura se teme por momentos (Agustín, 1958: 272).

A propósito de la crueldad de la codicia, Ivonne Bordelois (2006: 128) ha observado que la codicia se desliza hacia la crueldad al tender a eliminar a quienes representan un obstáculo para poseer o robar las riquezas pretendidas.

3.1.2. Referencias de la Edad Media

Entrados en el medievo, en la segunda mitad del siglo XIII, Tomás de Aquino teorizaba que por codicia se pasa al hurto: «Por excesivo amor al dinero se pasa al hurto» (Tomás de Aquino, 1990: 484). Todo parece indicar que el afán de adquirir dinero o bienes merma la capacidad de reconocer y respetar las pertenencias ajenas. En otra reflexión, el Aquinate señalaba que, para adquirir las riquezas, se utiliza la violencia y el engaño (Tomás de Aquino, 1994: 288).

Un caso histórico que refleja la correlación entre la codicia, el engaño y el hurto se dio en los albores del siglo XIV con la supresión de la Orden del Temple por parte del rey Felipe IV «El Hermoso» de Francia (1268-1314). El expolio de bienes lo hizo el rey en connivencia con el papa Clemente V. Según Juan Nadal Cañellas (2010: 48), el rey francés Felipe IV arrastró durante todo su reinado un déficit considerable en las arcas reales que le llevó a implantar una serie de medidas que supusieron un trastorno en la cancillería, como incrementar los impuestos y cambiar el valor real de la moneda. Felipe IV se endeudó con los caballeros de la Orden del Temple, que habían desarrollado un eficiente método bancario:

Estos caballeros comenzaron como un pequeño grupo militar en Jerusalén cuyo objetivo era proteger a los peregrinos que visitaban Palestina tras la primera cruzada. Con el correr de los años, lograron concretar un sistema de envío de dinero y suministros desde Europa a Palestina. Desarrollaron un eficiente método bancario con el que se ganaron la confianza de la nobleza y los reyes (Savater, 2013: 66-67).

La depreciación de la moneda que llevó a cabo Felipe IV en 1306 provocó motines en París «contra los señores propietarios de casas y, sobre todo, contra el rey» (Nadal Cañellas, 2010: 48). Por esta razón, Felipe IV tuvo que refugiarse en la casa del Temple, donde tuvo ocasión de ver de cerca la gran fortuna templaria y considerar que podía ser la gran solución a sus problemas económicos (Nadal Cañellas, 2010: 48).

El rey se confabuló con el Papa Clemente V y el 13 de octubre de 1307 detuvo al gran maestre francés de la Orden Templaria, Jacques de Molay y a sus principales

representantes, acusándolos de sacrilegio y de mantener relaciones con Satanás (Savater, 2013: 67). Por lo mismo, ordenó el arresto de todos los templarios que se encontrasen en territorio francés, culpándolos de herejía. Para denigrar a los caballeros del Temple, recurrió a Guillén de Nogaret, un cortesano corrompido y experto en la calumnia, que reunió falsas cartas y documentos (Goytisolo, 1992: 16).

Según José Agustín Goytisolo, poco después, el Papa Clemente V suprimió⁵⁷ la Orden Templaria y sus propiedades fueron asignadas a otras órdenes religiosas (orden de los Hospitalarios y orden de Montesa), aunque la mayor parte quedó en manos del rey francés Felipe IV (Goytisolo, 1992: 16) y de su socio inglés Eduardo II (Savater, 2013: 67). Concluye este autor alegando que la supresión de la Orden del Temple se debió a una malévola y criminal decisión política y económica de Felipe IV, que quería para sí todos los bienes del Temple. Juan Nadal y Cañellas (2010: 49) también concluye su artículo titulado *La abolición de la orden del temple y su gestación* afirmando que, en general, hubo un auténtico expolio de los bienes que, supuestamente, debían haber servido para el avance de la fe en los terrenos ocupados por los musulmanes y para la empresa de Tierra Santa.

En el tránsito hacia el humanismo renacentista de inicios del siglo XIV, Dante Alighieri, en su obra maestra *La Divina Comedia*, alegorizó la codicia con la imagen de una loba que dejaba en la miseria a muchas personas: «Siguió a este una loba que, en medio de su demacración, parecía cargada de deseos; loba que ha obligado a vivir miserable a mucha gente» (Dante, 1998: 30).

En las postrimerías del siglo XV se dio otro caso de expolio de bienes con la expulsión de los judíos⁵⁸ de España, que fue decretada por los Reyes Católicos en el *Edicto*

⁵⁷ El motivo de la disolución del Temple fue la autoinculpación de sus miembros de gravísimos crímenes dogmáticos y morales ante el Papa. Estas declaraciones difícilmente eran creíbles y ponían de manifiesto la avaricia de dinero y la falta de escrúpulos de Felipe el Hermoso, así como la venalidad del débil Clemente V (Nadal Cañellas, 2010: 35).

⁵⁸ 150 000 judíos declarados fueron expulsados de España en 1492 (Galeano, 2004: 28).

de Granada el 31 de marzo de 1492. Además de los motivos religiosos y de la violencia que supuso el rechazo, el exilio y el deterioro general de las condiciones de vida, hubo claras implicaciones económicas. En la expulsión, junto con los bienes inmuebles, que, obviamente, se vieron forzados a abandonar o malvender —por el factor tiempo⁵⁹—, se les prohibió llevarse oro, plata y monedas acuñadas. Se puede apreciar en este fragmento del Edicto (escrito en castellano antiguo):

E asi mismo damos liçençia e facultad a los dichos judios e judias que puedan sacar fuera de todos los dichos nuestros reinos e señorios sus bienes e hazienda por mar e por tierra, con tanto que no saquen oro ni plata ni moneda amonedada ni las otras cosas vedadas por las leys de nuestros reynos, salvo en mercaderias que non sean vedadas o en cambios⁶⁰ (Suárez Fernández, 1964: 394).

Entre las mercaderías prohibidas por las leyes del reino se encontraban determinados efectivos de guerra como las armas y los caballos (Pérez, 2013: 189). Además, el edicto explicitaba que quienes no lo hicieran en el plazo de cuatro meses, o volvieran después, serían castigados con la confiscación de sus bienes y la pena de muerte (Pérez, 2013: 189).

En ambos casos, tanto en la supresión de la Orden del Temple como en la expulsión de los judíos de España, se pueden apreciar, más allá de las motivaciones religiosas (sacrilegios e identidad judía) los motivos económicos subyacentes.

3.1.3. Referencias de la Edad Moderna

En la época de la conquista de América hay hechos donde se hace palpable la codicia y ambición de las monarquías europeas. Un caso singular fue la bipartición de América en el *Tratado de Tordesillas*, suscrito en 1494 por los reyes Isabel de Castilla y Fernando de Aragón, por un lado, y, del otro, por el rey Juan II de Portugal. Con el paso del tiempo,

⁵⁹ En la venta de bienes el factor tiempo jugó en contra de los judíos, pues solo dispusieron de cuatro meses para hacer efectiva la venta, desde la publicación del edicto el 31 de marzo de 1492 hasta finales de julio del mismo año. Según la versión del edicto de Torquemada, el plazo se amplió a diez días más, o sea, hasta el 10 de agosto de 1492 (Pérez, 2013: 189).

⁶⁰ Transcripción actual: «Y asimismo damos licencia y facultad a los referidos judíos y judías para que puedan sacar fuera de nuestros reinos y señoríos sus bienes y pertenencias por mar o por tierra, exceptuando oro, plata, moneda acuñada o las cosas vedadas por las leyes de nuestros reinos, salvo mercaderías que no estén vedadas, o en cambios».

ambos imperios transgredieron el tratado apropiándose y dominando territorios más allá de las demarcaciones acordadas. Por si fuera poco, la apropiación del continente americano se justificó religiosamente y se revistió con un carácter sagrado. Con estas palabras lo describe

Eduardo Galeano en su libro *Las venas abiertas de América Latina*:

La reina Isabel se hizo madrina de la Santa Inquisición. La hazaña del descubrimiento de América no podría explicarse sin la tradición militar de guerra de cruzadas que imperaba en la Castilla medieval, y la Iglesia no se hizo rogar para dar carácter sagrado a la conquista de las tierras incógnitas del otro lado del mar. El Papa Alejandro VI, que era valenciano, convirtió a la reina Isabel en dueña y señora del Nuevo Mundo (Galeano, 2004: 28).

Se ha narrado que Cristóbal Colón, en su cuarta expedición, relató con sarcasmo los perversos efectos de la codicia en los hechos de la conquista de América. De acuerdo con Léonard (1957: 12) en su artículo «La réforme et la naissance de l'Europe moderne»:

Cuando Cristóbal Colón, en su cuarta expedición (1502-1504), descubre oro⁶¹ en las riberas del Veragua, llama al paraje Belén y, transportado de júbilo, escribe: «El oro, es excelentísimo; del oro se hace tesoro, y con él, quien lo tiene, hace cuanto quiere en el mundo, y llega a que echa las ánimas al paraíso» (Spitz, 1978: 950).

En los inicios del siglo XVI, el humanista Erasmo de Rotterdam, en su *Elogio de la locura* (publicado por primera vez en 1511), refiriéndose a las necesidades de algunos de sus coetáneos, escribía un pasaje en el que manifestaba la búsqueda de riquezas en la guerra: «Este otro, por un provechito insignificante y, además, inseguro, revolotea por todos los mares confiando a las olas y los vientos una vida que ningún dinero puede reponer. Aquel prefiere buscar riquezas en la guerra a descansar apaciblemente en casa» (Erasmus, 2011: 141). Este mismo autor, en su epístola *De contemptu mundi* (Del menosprecio del mundo), publicada en 1521, describía, según su modo de ver, algunas de las consecuencias derivadas del ansia de riquezas:

⁶¹ El oro y la plata eran muy importantes para las antiguas culturas andinas, no por su valor económico sino por su capacidad para simbolizar el poder de sus dioses y de quienes cumplían un rol importante en el orden social. En palabras de Eduardo Galeano: «El oro y la plata que los incas arrancaban de las minas de Colque Porco y Andacaba no salían de los límites del reino: no servían para comerciar sino para adorar a los dioses» (Galeano, 2004: 19-20).

Las riquezas son las maestras y ejecutoras de toda maldad. No en balde la Sagrada Escritura llama a la codicia raíz de todos los males. De aquí nace la afición criminal de poseer, de aquí se originan las injusticias; de aquí brotan las facciones; de aquí los hurtos, el peculado;⁶² de aquí los sacrilegios, las rapiñas, los latrocinios (Erasmus, 1956: 565-566).

En las cartas⁶³ de relación que escribió Hernán Cortés, conquistador de México, al emperador Carlos V, también aparecen variadas referencias a la codicia, la violencia, el uso de las armas y el daño infligido por parte de los españoles. En un pasaje de la cuarta carta de relación, del 15 de octubre de 1524, Hernán Cortés relataba al emperador los entresijos del tipo de relaciones que los españoles establecían con los indios, así como el móvil subyacente de la codicia: «E aun para esto habría más aparejo, porque con la codicia de robarlos los españoles se desparramarían por muchas partes, y haciéndoles los dichos daños los tomarían uno á uno, é sin ningún riesgo dellos los matarían uno á uno» (Gayangos, 1886: 327).

Con ideas similares respecto a la codicia, Eduardo Galeano ha descrito el hambre furibunda de oro de los españoles en la conquista de México bajo el liderazgo de Hernán Cortés:

A tiros de arcabuz, golpes de espada y soplos de peste, avanzaban los implacables y escasos conquistadores de América. Lo contaron las voces de los vencidos. Después de la matanza de Cholula, Moctezuma envió nuevos emisarios al encuentro de Hernán Cortés, quien avanzó rumbo al valle de México. Los enviados regalaron a los españoles collares de oro y banderas de plumas de quetzal. Los españoles «estaban deleitándose. Como si fueran monos levantaban el oro, como que se sentaban en ademán de gusto, como que se les renovaba y se les iluminaba el corazón. Como que cierto es que eso anhelan con gran sed. Se les ensancha el cuerpo por eso, tienen hambre furiosa de eso. Como unos puercos hambrientos ansían el oro», dice el texto náhuatl preservado en el Códice Florentino. Más adelante, cuando Cortés llegó a Tenochtitlán, la espléndida capital azteca, los españoles entraron en la casa del tesoro, «y luego hicieron una gran bola de oro, y dieron fuego, encendieron, prendieron llama a todo lo que restaba, por valioso que fuera: con lo cual todo ardió. Y en cuanto al oro, los españoles lo redujeron a barras...» (Galeano, 2004: 36).

A finales del primer tercio del siglo XVI, en 1532, Maquiavelo escribió *Dell'arte della guerra*, un tratado militar dedicado a Lorenzo de Filippo Strozi. En este tratado,

⁶² Delito que consiste en el hurto de caudales del erario, cometido por aquel a quien está confiada su administración (RAE, 2014: 1662).

⁶³ Recopiladas por el historiador Pascual de Gayangos (1809-1897).

también manifestó con nitidez la íntima relación entre la codicia, la ambición y las guerras. Según Maquiavelo, el deseo de tener más y el miedo a perder lo adquirido fraguan la enemistad y las guerras que arruinan a unos y engrandecen a otros:

En efecto; cuando los hombres no combaten por necesidad, combaten por ambición, la cual es tan poderosa en el alma humana, que jamás la abandona, cualquiera que sea el rango a que el ambicioso llegue. Causa de esto es haber creado la naturaleza al hombre de tal suerte, que todo lo puede desear y no todo conseguir; de modo que, siendo mayor siempre el deseo que los medios de lograrlo, lo poseído ni satisface el ánimo, ni detiene las aspiraciones. De aquí nacen los cambios de fortuna, porque, ambicionando unos tener más y temiendo otros perder lo adquirido, se llega a la enemistad y a la guerra, motivo de ruina para unos Estados y de engrandecimiento para otros (Maquiavelo, 2011: 350).

Dos décadas después, en 1552, uno de los cronistas de la conquista de América, el fraile dominico Bartolomé de las Casas, se refirió a la codicia como causa de muerte y destrucción en el siguiente análisis de su *Brevísima relación de la destrucción de las Indias*:

La causa, porque han muerto y destruido tantas y tales y tan infinito número de ánimas los cristianos, ha sido solamente por tener por su fin último el oro y henchirse de riquezas en muy breves días, e subir a estados muy altos e sin proporción de sus personas (conviene a saber) por la insaciable codicia e ambición, que han tenido, que ha sido mayor que en el mundo ser pudo, por ser aquellas tierras tan felices e ricas, e las gentes tan humildes, tan pacientes y tan fáciles a subjectarlas; a las cuales no han tenido más respecto, ni dellas han hecho más cuenta ni estima (hablo con verdad por lo que sé y he visto todo el dicho tiempo) no digo que de bestias (porque plugiera a Dios que como a bestias los hobieran tractado y estimado), pero como y menos que estiércol de las plazas (Las Casas, 1992: 35-36).

En el último cuarto del siglo XVI, en 1576, fue publicado el *Discurso sobre la servidumbre voluntaria* de Étienne de La Boétie. En este discurso, el autor ponía de manifiesto que las gentes del pueblo se convertían en ministros de la codicia del tirano gobernante al servirle, obedecerle sumisamente y ejecutar sus venganzas en las guerras. Mario López Martínez (2012) concluye su libro *Ni paz, ni guerra, sino todo lo contrario* citando este agudo texto de La Boétie, que vale la pena transcribir:

Sembráis vuestras cosechas para que él las estrague; amuebláis y remozáis vuestras casas para proveer sus saqueos; criáis a vuestras hijas para que tenga con qué saciar su lujuria; criáis a vuestros hijos para que lo mejor que pueda hacerles sea llevarlos a sus guerras, conducirlos a la carnicería, convertirlos en ministros de sus codicias y ejecutores de sus venganzas; [...]. Resolveos a no servir más, y seréis libres. No

quiero que os lancéis sobre él, ni que le derroquéis, sino, solamente, que no le apoyéis más, y le veréis entonces como un gran coloso al que se le ha retirado la base y se rompe hundiéndose por su propio peso (La Boétie, 2008: 30-31).

A partir del siglo XVI se desplegó ampliamente el comercio de esclavos. Eduardo Galeano (2004: 107-108) ha detallado cómo las monarquías europeas (holandesa, inglesa, francesa y española) de los siglos XVI, XVII y XVIII aumentaron sus fortunas comerciando con los esclavos:

Las monarquías europeas ampliaron sus fortunas con el comercio de esclavos: los holandeses tenían, sin embargo, más larga tradición en el negocio, porque Carlos V les había regalado el monopolio del transporte de negros a América tiempo antes de que Inglaterra obtuviera el derecho de introducir esclavos en las colonias ajenas. Y en cuanto a Francia, Luis XIV, el Rey Sol, compartía con el rey de España la mitad de las ganancias de la Compañía de Guinea, formada en 1701 para el tráfico de esclavos hacia América, y su ministro Colbert, artífice de la industrialización francesa, tenía motivos para afirmar que la trata de negros era «recomendable para el progreso de la marina mercante nacional» [...]. La Real Compañía Africana, entre cuyos accionistas figuraba el rey Carlos II, daba un trescientos por ciento de dividendos, pese a que, de los 70 000 esclavos que embarcó entre 1680 y 1688, solo 46 000 sobrevivieron a la travesía.

John Hawkins (1532-1595), uno de los principales comerciantes británicos de esclavos, se convirtió en el hombre más rico de Inglaterra. Fue ennoblecido por la Reina Isabel I, quien se quedaba con un tanto por ciento de este negocio. Así lo refiere Eduardo Galeano:

Allá por 1562, el capitán John Hawkins había arrancado trescientos negros de contrabando de la Guinea portuguesa. La reina Isabel se puso furiosa: «Esta aventura —sentenció— clama venganza del cielo». Pero Hawkins le contó que en el Caribe había obtenido, a cambio de los esclavos, un cargamento de azúcar y pieles, perlas y jengibre. La reina perdonó al pirata y se convirtió en su socia comercial (Galeano, 2004: 108).

A raíz de la quiebra de la poderosa *Compañía del Mar del Sur*, dedicada entre otras cosas al comercio de esclavos, Hume señaló que la codicia, con rasgos de universalidad y omnipresencia, destruía la sociedad y era motivo de temor:

Tan solo la avidez por adquirir bienes y posesiones para nosotros y nuestros amigos es insaciable, perpetua, universal y totalmente destructora de la sociedad. Apenas existe alguno que no sea influido por ella y no hay ninguno que no tenga razón de temerla cuando obra sin ningún dominio y da rienda suelta a sus primeros y más naturales movimientos del alma (Hume, 1985: 823).

Según Eduardo Galeano (2004: 108-109), en la *South Sea Company* estaban envueltos los más prominentes personajes de la política y las finanzas británicas. El negocio de esclavos, con sus grandes beneficios, enloqueció a la bolsa de valores de Londres y desató una gran especulación. Galeano describe un ejemplo concreto de las ganancias de los mercaderes de esclavos en Liverpool:

Un inglés podía vivir, en aquella época, con unas seis libras al año; los mercaderes de esclavos de Liverpool sumaban ganancias anuales por más de un millón cien mil libras, contando exclusivamente el dinero obtenido en el Caribe y sin agregar los beneficios del comercio adicional.

En el siglo XVII, el economista mercantilista Thomas Mun,⁶⁴ en su libro *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior* (escrito en 1630 y publicado en 1664), argumentaba sobre los beneficios que reporta la inversión en gasto militar para la economía nacional. Cuando respondió a las críticas sobre los peligros del atesoramiento, señaló lo siguiente:

Un príncipe que tiene existencia de dinero odia la paz, desprecia la amistad de sus vecinos y aliados, y entra no solo en guerras innecesarias sino también peligrosas (a veces), para ruina y para derrota del propio Estado; todo lo cual, con algunos otros débiles argumentos de esta clase (que omito por razón de brevedad), no significa nada en contra de la formación y acumulación legal de tesoros por príncipes prudentes y previsores, si son correctamente comprendidos (Mun, 1978: 126).

La primera frase de este texto refleja indirectamente la conexión entre la codicia (tener existencia de dinero) y la violencia (entrar en guerras innecesarias, odiar la paz). En la misma línea de interpretación, a finales del siglo XVIII, en 1791, el Conde de Volney escribió su libro *Las ruinas de Palmira*, en el que reflejaba cómo el deseo insaciable acaba provocando usurpaciones, robos y guerra:

Porque el hombre que se crea la necesidad de muchas cosas, se impone por lo mismo trabas que incomodan, y se somete a todos los medios justos e injustos que cuesta su adquisición. Si tiene un goce, desea otro; y en medio de la superfluidad de todo, nunca es bastante rico: una casa cómoda no le basta, pues necesita un alojamiento suntuoso; no se contenta con una mesa abundante, sino que quiere manjares selectos y costosos; necesita muebles lujosos, vestidos magníficos, muchos criados, caballos, coches, mujeres, espectáculos y juego. Ahora bien, para atender a tantos gastos, necesita mucho dinero; y para procurárselo, todo medio le parece bueno y necesario:

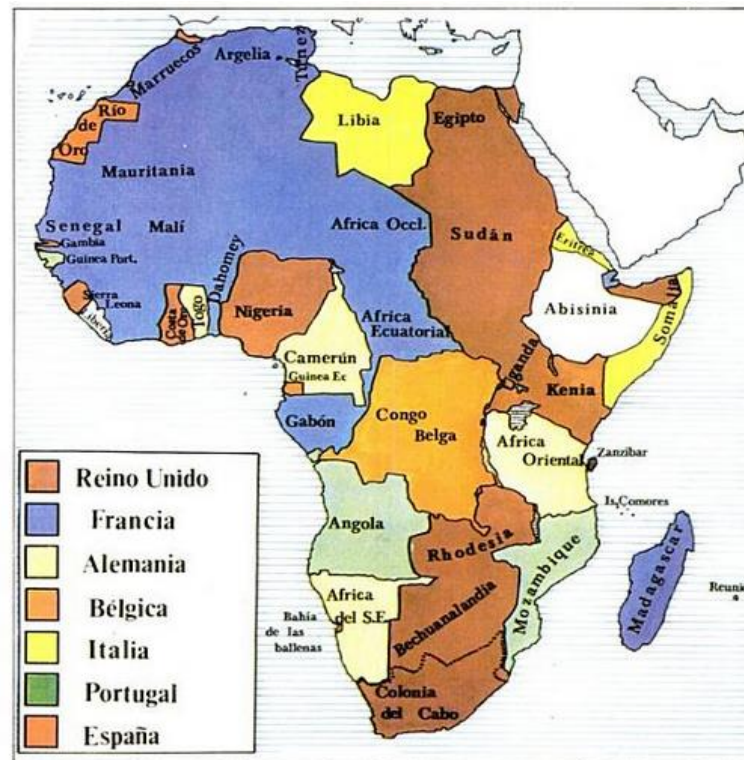
⁶⁴ Este economista era miembro del comité de la Compañía Británica de las Indias Orientales y en el año 1622 fue nombrado miembro de la Comisión Permanente sobre el comercio. Amasó una gran fortuna.

primero lo toma prestado, y después lo usurpa, lo roba, hace bancarrota, declara a todos la guerra, los arruina y es arruinado (Volney, 1868: 207).

3.1.4. Referencias de la Edad Contemporánea

Entre el último cuarto del siglo XIX y la Primera Guerra Mundial, África fue dividida y repartida igual que se había dividido y repartido América en el Tratado de Tordesillas. Gran parte de sus terrenos se escindieron a escuadra y cartabón, sin considerar los espacios vitales de los aborígenes, y fue repartida a favor de los dirigentes ingleses, franceses, belgas, alemanes, italianos, españoles y portugueses:

El mapa de África rebosa de rectas. No hay continente con tantas líneas rectas haciendo de fronteras: líneas que los burócratas de los poderes coloniales trazaban en sus escritorios, que dividían países según los azares del compás y la regla. En veinte años, entre 1878 y 1898, los imperios europeos crearon más de treinta estados africanos —y la mayoría se mantuvo a través de la descolonización de 1960. Británicos, franceses, belgas, alemanes e incluso italianos y portugueses proclamaban que su misión era brindar al continente las tres Cs: Cristianismo, Civilización y Comercio —no necesariamente en ese orden. A cambio se llevaban oro, marfil, maní, algodón, aceite de palma, maderas raras, mano de obra y carne de cañón— y alguna enfermedad venérea (Caparrós, 2014: 471).



África antes de 1914.

Figura 14. Reparto de África en el colonialismo del siglo XIX
Fuente: (Pertierra de Rojas, 1995: 29)

La Conferencia de Berlín (celebrada desde el 15 de noviembre de 1884 hasta el 26 de febrero de 1885), presidida por el canciller alemán Otto von Bismarck, trató de gestionar los problemas del reparto de las colonias (Ilife, 2013: 286). En la coyuntura del reparto de África, uno de los casos más nítidos de codicia y saqueo colonial fue el del rey Leopoldo II de Bélgica en el Congo Belga desde 1885 a 1908. Al principio, durante dos años, este monarca se fraguó una imagen pública ante Europa y Estados Unidos de propósitos altruistas y humanitarios, de defensa del libre comercio y de lucha contra el comercio de esclavos (Vargas Llosa, 2008).

Leopoldo II, Rey de los belgas, actuó a título personal. Hombre ambicioso y de gran habilidad buscaba desde la década de los sesenta una colonia. Centró su interés, en agosto de 1875, en esta región. A finales de 1875 el proyecto de Leopoldo había tomado cuerpo. La Conferencia Geográfica de Bruselas, celebrada en septiembre de 1876, cuidadosamente preparada por el Monarca, le permitió, a través de la creación de una asociación internacional, vencer las disposiciones anticolonialistas belgas, y las desconfianzas de las potencias. El arma esgrimida para ello fue un argumento filantrópico y misionero (Pertierra de Rojas, 1995: 27).

Supuestamente, el rey Leopoldo II iba a abrir ese territorio al comercio, a abolir la esclavitud y a «cristianizar a los salvajes». De esta manera, consiguió que el Papa reservara el Congo para los misioneros belgas (Pertierra de Rojas, 1995: 15). Leopoldo II anhelaba expandir sus negocios. Así decía el monarca:

El mar baña nuestras costas, el mundo yace a nuestros pies. El vapor y la electricidad han acabado con las distancias. Todas las tierras sin propietario en la superficie del globo, principalmente en África, deben convertirse en el campo de nuestras operaciones y de nuestro éxito (Olivier y Atmore, 1977: 137).

Vargas Llosa expone que Leopoldo II invirtió dinero para fundar asociaciones benéficas y centros para combatir la esclavitud en África Occidental. Además, sufragó el viaje de misioneros a esas regiones, impulsó investigaciones, estudios y publicaciones sobre las condiciones de vida de las tribus africanas que todavía practicaban el canibalismo y eran diezmadas por los traficantes árabes que practicaban la trata. Al mismo tiempo, exigió a las grandes potencias que intervinieran para poner fin al comercio de esclavos (Vargas

Llosa, 2008).

A raíz de estos hechos, en la citada *Conferencia de Berlín* (1884-1885), catorce naciones⁶⁵ «regalaron» todo el Congo al monarca belga, sin consentimiento de ningún congolés, amparados y creyendo en los buenos propósitos que había manifestado este rey. Con la dádiva de estos países, el monarca belga se apropió del Congo, cuya extensión era de más de ochenta veces la de Bélgica (Vargas Llosa, 2008).

Después de que John Dunlop inventara los neumáticos a base del látex del caucho en 1887, hubo una gran demanda en Europa y América del Norte. Leopoldo II, con el negocio del caucho, se hizo «uno de los hombres más ricos del mundo» en un brevísimo espacio de tiempo.

Sin embargo, a tenor de los hechos ocurridos, cabe reseñar que este enriquecimiento fue realizado con suma crueldad. Se calcula que, durante los años de dominio de este rey sobre el Congo, fueron exterminados unos diez millones de nativos, la mayoría esclavizados, mutilados o asesinados en masa debido a su resistencia a trabajar en las extracciones de caucho (Vargas Llosa, 2008).

Los castigos, para los recolectores que no entregaban el mínimo exigido de látex, eran brutales. Iban desde los chicotazos hasta las mutilaciones de manos y pies —a las mujeres y a los niños primero, y luego a los propios trabajadores— hasta el exterminio de aldeas enteras, cuando se producían fugas masivas o aquellas comunidades no cumplían con la obligación de alimentar a sus verdugos como estos esperaban (Vargas Llosa, 2008).

Este monarca no tuvo ninguna sanción internacional por sus atrocidades. En virtud de lo anterior, el escritor peruano Jorge Eduardo Benavides concluye un artículo titulado *Amo y señor del Congo* indicando los estragos que ocasiona la codicia cuando es respaldada con la impunidad:

Quizá lo peor de esta historia de atrocidades sea la impunidad que el tiempo le ha ido otorgando, hasta disolverla en nuestra memoria en menos de un siglo. Hoy día,

⁶⁵ Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Inglaterra, Holanda, Italia, Portugal, Rusia, Suecia y Turquía.

apenas nadie recuerda haber oído hablar de aquella salvaje muestra de hasta dónde puede llegar la codicia cuando se une con la impunidad (Benavides, 2006).

Leopoldo II, con parte del dinero recaudado, construyó obras públicas en Bélgica como el Palacio de Justicia de Bruselas y el complejo palaciego de Laeken, donde en la actualidad viven sus herederos. Este caso de enriquecimiento con el caucho del Congo a finales del siglo XIX y principios del siglo XX también sucedió en algunos países de América del Sur. El famoso *Boom del caucho* igualmente diezmo las poblaciones nativas de la Amazonia en Brasil, Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador:

En la Amazonia, el auge del caucho a finales del siglo XIX provocó la aculturación de un gran número de indios. Los empresarios del caucho obligaron a los indios a trabajar en un régimen de semiesclavitud en la recolección de la goma. El exceso de trabajo y la exposición a enfermedades propias de las zonas húmedas donde recogían el caucho provocaron la desaparición de grupos enteros. Esta explotación de los aborígenes se mantuvo hasta el inicio de la segunda mitad de siglo XX. [...] La ocupación de la selva peruana también tuvo efectos destructivos. La formación de haciendas de café convirtió a los indios en peones y provocó la desintegración de comunidades. El boom del caucho fue todavía más negativo. Entre 1900 y 1912 unos 30 000 indios perdieron la vida trabajando en este sector en la región de Putumayo (nordeste de Perú) (Alcázar Garrido y otros, 2003: 145).

En mi experiencia personal en la selva peruana (2003-2005), pude observar vestigios del miedo de determinados grupos nativos semiaislados al *viracocha* (forma autóctona de referirse al «hombre blanco») por la esclavitud y las correrías perpetradas por los patrones caucheros que explotaban el caucho a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Por miedo, estos grupos nativos se refugiaron en recónditos lugares de la selva, cerca de pequeños afluentes, donde las condiciones de vida⁶⁶ (salud, educación, hábitat, recursos) son más duras e inhóspitas que en otros lugares más accesibles en la navegación por grandes ríos.

Un caso particular de enriquecimiento y negocio con el uso del armamento tuvo lugar a partir del siglo XIX con la denominada «Diplomacia de cañonero» (en inglés *Gunboat Diplomacy*). Esta diplomacia consistía, básicamente, en establecer bases navales militares

⁶⁶ En un asentamiento nativo llamado Montetoni llegué a ver cómo los nativos todavía hacían fuego mediante el sistema de fricción manual con palitos.

potentes enfrente de las costas vecinas para lograr ventajas comerciales o evitar pérdidas. Estas ventajas se lograban mediante la amenaza intimidatoria o con su uso efectivo, pero sin ser entendido como acto de guerra.

En 1971, James Cable⁶⁷ publicó un libro titulado *Gunboat Diplomacy, 1919-1991: Political applications of limited naval force*, en el que describía la Diplomacia de cañonero en estos términos: «*the use or threat of limited naval force, otherwise than as an act of war, in order to secure advantage or to avert loss, either in furtherance of an international dispute or else against foreign nationals within the territory or the jurisdiction of their own state*»⁶⁸ (Cable, 1981: 14).

En el segundo tercio del siglo XIX (1839-1842), mediante la Diplomacia de cañonero, Inglaterra forzó a China a abrir sus territorios para introducir el negocio del opio cultivado en la India británica. El inglés William Jardine fue pionero en este método violento para establecer y consolidar su narcotráfico de opio en China. Eduardo Galeano ha descrito con ironía como W. Jardine vendía el opio y, a la vez, dirigía una Sociedad médica para tratar a los enfermos del opio:

El opio estaba prohibido en China. Los mercaderes británicos metían de contrabando el opio que traían desde la India. [...] El bondadoso William Jardine era el narcotraficante más poderoso y dirigía la Sociedad Médica Misionera, que en China brindaba tratamiento a las víctimas del opio que él vendía. Jardine se ocupó de comprar, en Londres, a algunos influyentes escritores⁶⁹ y periodistas, para crear un ambiente propicio a la guerra (Galeano, 2008: 203-204).

Un referente de la Diplomacia del cañonero fue el militar Smedley Butler.⁷⁰ En un artículo titulado *America's Armed Forces. «In Time of Peace»: The Army*, se autoinculcó de haber contribuido —siendo obediente a las órdenes de sus superiores— a la estafa de la

⁶⁷ Estratega militar y diplomático británico.

⁶⁸ Traducción propia: El uso o la amenaza del poder naval limitado, no entendido como un acto de guerra, a fin de lograr una ventaja o evitar una pérdida, ya sea en cumplimiento de una disputa internacional o bien contra ciudadanos extranjeros dentro del territorio o en la jurisdicción de su propio Estado.

⁶⁹ Cita entre ellos al *best seller* Samuel Warren.

⁷⁰ Nació en 1881 y murió en 1940. Fue uno de los dos únicos marines que recibió por dos veces la más alta condecoración de su país, la medalla de Honor del Congreso. Hasta su muerte en 1940 fue el oficial más popular entre las tropas estadounidenses.

guerra al servicio de las multinacionales petroleras, azucareras, fruteras o de los grandes banqueros (National City Bank, Brown Brothers). Vale la pena transcribir este pasaje rico en detalles:

I spent 33 years and 4 months in active service as a member of our country's most agile military force —the Marine Corps. I served in all commissioned ranks from a second lieutenant to Major-General. And during that period I spent most of my time being a high-class muscle man for Big Business, for Wall Street and for the bankers. In short, I was a racketeer for capitalism. I suspected I was just part of a racket at the time. Now I am sure of it. [...] Thus I, helped make Mexico and especially Tampico safe for American oil interests in 1914. I helped make Haiti and Cuba a decent place for the National City Bank boys to collect revenues in. I helped in the raping of half a dozen Central American republics for the benefit of Wall Street. The record of racketeering is long. I helped purify Nicaragua for the international banking house of Brown Brothers 1909-12. I brought light to the Dominican Republic for American sugar interests in 1916. I helped make Honduras «right» for American fruit companies in 1903. In China in 1927 I helped see to it that Standard Oil went its way unmolested⁷¹ (Butler, 1935).

Prosigue el texto relatando que fue recompensado por el servicio —en lo que él mismo llamó «crímenes organizados»— recibiendo numerosos premios y condecoraciones del más alto nivel (Butler, 1935). Además, denunció la vulneración del Pacto Briand-Kellog de 1928 suscrito por EE. UU. consistente en el compromiso de no resolver los conflictos internacionales por medio de la guerra (Butler, 1935).

En el último cuarto del siglo XIX, Marx, en su obra *El capital*, relacionaba distintas expresiones de la codicia (yacimientos de oro y plata, conquistas y saqueos) con la dinámica violenta del capitalismo y las guerras comerciales entre las naciones europeas. En el siguiente texto compendia casi todos los elementos que se han mencionado al hablar de los

⁷¹ Traducción propia: Serví durante 33 años y cuatro meses en las unidades más combativas de las fuerzas armadas: la Infantería de Marina. Serví en todos los rangos encargados, desde teniente segundo a General Mayor. Y durante ese período pasé la mayor parte de mi tiempo siendo la «fuerza bruta de alto nivel» para los Grandes Negocios, para Wall Street y para los banqueros. En resumen, yo era un mafioso para el capitalismo. En aquel tiempo, sospechaba que formaba parte de una estafa. Ahora estoy seguro de ello. [...] Por lo tanto, ayudé a asegurar México, y en especial Tampico, para los intereses petroleros estadounidenses en 1914. Ayudé a hacer de Haití y Cuba un lugar decente para la gente del National City Bank para cobrar los beneficios. Ayudé en la violación de media docena de repúblicas centroamericanas en beneficio de Wall Street. La lista de crímenes organizados es larga. Ayudé a purificar Nicaragua para el banco de inversiones internacional de Brown Brothers 1909-1912. Llevé la luz a la República Dominicana para los intereses azucareros estadounidenses en 1916. En 1903 «enderecé» los asuntos en Honduras en interés de las compañías fruteras estadounidenses. En 1927 allané el camino a los intereses de la Standard Oil en China para que no tuviera problemas.

imperialismos expansionistas comprendidos entre los siglos XVI y XIX:

El descubrimiento de las comarcas auríferas y argentíferas en América, el exterminio, esclavización y soterramiento en las minas de la población aborigen, la conquista y saqueo de las Indias Orientales, la transformación de África en un coto reservado para la caza comercial de pieles-negras, caracterizan los albores de la era de producción capitalista. Estos procesos idílicos constituyen factores fundamentales de la acumulación originaria. Pisándoles los talones, hace su aparición la guerra comercial entre las naciones europeas, con la redondez de la tierra como escenario. Se inaugura con el alzamiento de los Países Bajos y su separación de España; adquiere proporciones ciclópeas en la guerra antijacobina llevada a cabo por Inglaterra y se prolonga todavía hoy en las guerras del opio contra China, etcétera (Marx, 1976: 939).

Otro botón de muestra que relaciona la codicia con las guerras se refiere a las consecuencias de la Primera Guerra Mundial. El botín de guerra y la codicia latente se pueden apreciar en las asfixiantes medidas económicas penalizadoras del Tratado de Versalles (cláusulas nº 231-248), que sancionaron con penalizaciones económicas la responsabilidad moral de Alemania en el desencadenamiento de la guerra de 1914-1918. Una comisión particular, la Comisión de Reparaciones, se encargó de fijar el montante de las indemnizaciones. Provisionalmente, esta comisión fijó la cantidad de 20 000 millones de marcos oro. Así consta en el artículo nº 235 de dicho tratado:

A fin de permitir a las Potencias aliadas y asociadas emprender, desde luego la restauración de su vida industrial y económica, y mientras se fija definitivamente el importe de sus reclamaciones, Alemania pagará durante los años 1919 y 1920 y los cuatro primeros meses de 1921, en los plazos y en la forma (oro, mercancías, buques, valores u otro medio) que la Comisión de Reparaciones fije, el equivalente de veinte mil millones de marcos oro a cuenta de los créditos mencionados anteriormente (Instituto Iberoamericano de Derecho Comparado, 1920: 307).

Dos años después, el 5 de mayo de 1921, la conferencia internacional de Londres fijó el montante total en 132 000 millones de marcos oro (Brunet y Launay, 1991: 56). El último pago de esta suma lo abonó Alemania el 3 de octubre de 2010, con motivo del vigésimo aniversario de su reunificación (3 de octubre 1990). El pago fue de 70 millones de euros correspondientes a unos bonos emitidos para pagar la deuda. Al cambio actual, Alemania habrá pagado en total unos 337 000 millones de euros (Marirrodriaga, 2010).

En el período de entreguerras, se avivó el proceso de descolonización de numerosos pueblos o colonias respecto de las potencias europeas. Uno de esos procesos de independización tuvo lugar en la India, a partir de la lucha noviolenta promovida por Gandhi. En sus análisis sobre la situación consideraba el factor de la codicia. El 15 de julio de 1926 Gandhi escribió un artículo que fue divulgado en el magazine neoyorkino *The world tomorrow* el 5 de octubre de ese mismo año. En este artículo presagiaba que, aunque el movimiento contra la guerra era fuerte, fracasaría si no «tocaba» lo que en su opinión representaba la raíz de todos los males, es decir, la codicia humana:

The cry for peace will be a cry in the wilderness, so long as the spirit of non-violence does not dominate millions of men and women. An armed conflict between nations horrifies us. But the economic war is no better than an armed conflict. This is like a surgical operation. An economic war is prolonged torture. And its ravages are no less terrible than those depicted in the literature on war properly so called. [...] The movement against war is sound. I pray for its success. But I cannot help the gnawing fear that the movement will fail, if it does not touch the root of all evil —man's greed⁷² (Gandhi, 1999: 45-46).

Cuatro años después, el 2 de marzo de 1930, Gandhi escribió una carta a Lord Irwin —virrey inglés de la India—anunciándole una inmediata campaña de desobediencia civil si en breve no realizaba una serie de cambios orgánicos relativos, entre otros asuntos, al impuesto de la sal, a los elevados gastos militares y administrativos, a las tasas de cambio monetario y a una tarifa sobre el paño extranjero (Gandhi, 1999: 364). En esta carta indicó a Lord Irwin que la condición de purificar el comercio inglés de la codicia era requisito para que pudiesen reconocer la independencia de la India:

The plan through civil disobedience will be to combat such evils as I have sampled out. If we want to sever the British connection, it is because of such evils. When they are removed the path becomes easy. Then the way to friendly negotiation will be

⁷² Traducción propia: El grito por la paz será un grito en el desierto a no ser que el espíritu de la noviolencia predomine en millones de hombres y mujeres. Los conflictos armados entre naciones nos horrorizan, pero la guerra económica no es más benigna que un conflicto armado. Es como una intervención quirúrgica. Una guerra económica es una tortura prolongada. Y sus estragos no son menos terribles que los descritos en la literatura sobre la guerra propiamente dicha. [...] El movimiento contra la guerra es sólido y rezo por su éxito. Pero no puedo evitar el temor consciente de que el movimiento fracasará si no va a la raíz de todos los males —la codicia humana.

*open. If the British commerce with India is purified of greed, you will have no difficulty in recognizing our independence*⁷³ (Gandhi, 1999: 366).

Poco antes de este párrafo, cuando Gandhi justificó las razones de por qué el imperio británico perjudicaba a la India, le mostró un ejemplo sobre las enormes diferencias salariales que percibían las autoridades inglesas y la población india. En concreto, le hizo ver al mismo Lord Irwin que estaba recibiendo más de 5000 veces el ingreso promedio de las gentes de la India y le pidió con humildad —de rodillas— que ponderara este hecho:

*The iniquities sampled above are maintained in order to carry on a foreign administration, demonstrably the most expensive in the world. Take your own salary. It is over Rs.⁷⁴ 21 000 per month, besides many other indirect additions. The British Prime Minister gets £ 5000 per year, i. e., over Rs. 5400 per month at the present rate of exchange. You are getting over Rs. 700 per day against India's average income of less than annas⁷⁵ 2 per day. The Prime Minister gets Rs. 180 per day against Great Britain's average income of nearly Rs. 2 per day. Thus you are getting much over five thousand times India's average income. The British Prime Minister is getting only ninety times Britain's average income. On bended knees I ask you to ponder over this phenomenon. I have taken a personal illustration to drive home a painful truth*⁷⁶ (Gandhi, 1999: 364).

Comparación de salarios		Horquilla salarial
Ramsay MacDonald Primer Ministro Británico (1929-1935) 180 rupias/día	Ingreso promedio de los británicos 2 rupias/día	90:1
Lord Irwin Virrey de la India (1926-1931) 700 rupias/día	Ingreso promedio de los indios > 0,125 rupias/día	5600:1

Tabla 4. Comparación salarial en tiempos de Gandhi
Fuente: Elaboración propia a partir de (Gandhi, 1999: 364)

⁷³ Traducción propia: Por medio de la desobediencia civil se pretende combatir tales males, como ya he mostrado. Si queremos cortar los vínculos con Gran Bretaña es debido a esos males. Cuando cesen, se allanará el camino. Entonces se abrirá el camino a la negociación amistosa. Si el comercio británico con la India se purifica de la codicia, usted no tendrá ninguna dificultad en reconocer nuestra independencia.

⁷⁴ Rs = *rupees*, abreviación de rupias, moneda india.

⁷⁵ Antigua moneda india equivalente a la dieciseisava parte de una rupia.

⁷⁶ Traducción propia: Las injusticias antes mostradas se mantienen para continuar la administración extranjera, seguramente la más cara del mundo. Considere su propio salario, que ronda las 21 000 rupias al mes, además de otras muchas pagas indirectas. El primer ministro británico gana £ 5000 anuales, es decir, unas 5400 rupias mensuales según la tasa de cambio actual. Usted está ganando al día unas 700 rupias, en contraste con el ingreso promedio de la India de menos de 2 *annas* al día. El primer ministro gana 180 rupias al día frente al ingreso promedio de Gran Bretaña de aproximadamente 2 rupias al día. De esta forma, usted está ganando más de cinco mil veces el promedio de la India. El primer ministro británico está ganando solo noventa veces el promedio de Gran Bretaña. De rodillas le pido que reflexione sobre este fenómeno. He tomado (como ejemplo) un caso personal para mostrarle a las claras esta dolorosa verdad.

De otra parte, hay que aclarar que Gandhi no acuñó una frase que ha logrado una gran difusión: «En el mundo hay suficiente para satisfacer las necesidades de todos, pero no lo suficiente para satisfacer la codicia de algunos». Esta frase se la atribuyó Pyarelal Nayyar (1958: 12), quien fue su secretario personal en sus últimos años. Se encuentra concretamente en un capítulo titulado *Towards new horizons*⁷⁷ en el volumen II del libro *Mahatma Gandhi: The Last Phase*:

*Earth provides enough to satisfy every man's need but not for every man's greed, said Gandhiji. So long as we cooperate with the cycle of life, the soil renews its fertility indefinitely and provides health, recreation, sustenance and peace to those who depend on it.*⁷⁸

Durante estos años de entreguerras, el alto mando militar del Cuerpo de Infantería de Marina de los Estados Unidos, el general Smedley Butler, en su libro *War is a racket*, publicado en 1935, señalaba la relación directa entre, por un lado, la avaricia de ganancias y el enriquecimiento de unos y, por el otro, el sufrimiento que, en consecuencia, habían de «pagar» otros en la guerra:

*So much for the dead —they have paid their part of the war profits. So much for the mentally and physically wounded —they are paying now their share of the war profits. But the others paid, too —they paid with heartbreaks when they tore themselves away from their firesides and their families to don the uniform of Uncle Sam —on which a profit had been made. They paid another part in the training camps where they were regimented and drilled while others took their jobs and their places in the lives of their communities. They paid for it in the trenches where they shot and were shot; where they were hungry for days at a time; where they slept in the mud and the cold and in the rain —with the moans and shrieks of the dying for a horrible lullaby*⁷⁹ (Butler, 2003: 34).

⁷⁷ Publicado también como libro (Nayyar, 1959).

⁷⁸ Traducción propia: La tierra proporciona lo suficiente para satisfacer las necesidades de cada hombre, pero no para la codicia de cada hombre —dijo Gandhi. Siempre que cooperamos con el ciclo de la vida, la tierra renueva su fertilidad de manera indefinida y proporciona salud, recreación, sustento y paz a quienes dependen de la tierra.

⁷⁹ Traducción propia: «Adiós» a los muertos —han pagado las consecuencias del botín de guerra. También están pagando una parte de este botín quienes fueron heridos mental y físicamente. Otros también lo pagaron con angustias —cuando fueron arrancados precipitadamente de sus hogares y de sus familias —para vestir el uniforme del tío Sam, sobre el que se obtuvo una ganancia. Pagaron otra parte en los campos de entrenamiento —donde estaban sujetos a disciplina—, mientras otros ocupaban sus trabajos y lugares en la vida de sus comunidades. Pagaron en las trincheras donde disparaban y eran blanco de disparos. Allí permanecían días sin comer y dormían en el fango, con frío y lluvia, escuchando como «nana» horrible los quejidos y chillidos de los moribundos.

La misma idea fue mentada dos años después, en 1937, por Aldous Huxley en su libro *El Fin y los medios*. Este pensador también ha señalado cómo en el otro lado del atesoramiento por parte de algunos están las víctimas del expolio: «La codicia del poder no solo perjudica al que apetece, sino también a aquel a expensas de quien se satisface» (Huxley, 1976: 346). Un lustro después, en 1942, ya en plena II Guerra Mundial, el científico Nikola Tesla, de origen croata, apelaba a fraguar otro mundo más allá de las guerras y evitar la humillación de los pobres a causa de la violencia de los ricos:

*Out of this war... a new world must be born, a world that would justify the sacrifices offered by humanity. This...must be a world in which there shall be no exploitation of the weak by the strong, of the good by the evil, where there will be no humiliation of the poor by the violence of the rich*⁸⁰ (Cheney, 2001: 319).

Al igual que se utilizó la Diplomacia del cañonero para obtener ventajas comerciales, tras la II Guerra Mundial se utilizó la «diplomacia atómica» o «diplomacia nuclear». Indica Pauwels (2002: 197-198) que, tras la prueba con éxito de la bomba atómica en el desierto de Alamogordo (Nuevo México) el 16 de julio de 1945, Truman y sus consejeros estaban totalmente convencidos de que esta nueva arma serviría para imponer su voluntad y doblegar la voluntad de la Unión Soviética en la Conferencia de Potsdam (17 de julio a 2 de agosto). Entre otras cosas, los americanos pretendían: 1) forzar a Stalin a retirar el Ejército Rojo de Alemania; 2) negarle la intervención en los asuntos y el destino de Alemania de cara a la posguerra, y 3) evitar que tuviera influencia en otros países de Europa Oriental.

Refiere el autor (2002: 198) que así nació la «diplomacia atómica», que ha sido explicada de forma clara por Gar Alperovitz. Prosigue el autor (2002: 199) señalando que, como Stalin no capituló ante las presiones americanas y no hubo acuerdos en Potsdam, Truman sacó la conclusión de que solo una demostración de poder persuadiría a los soviéticos a cambiar de actitud. Esta demostración tuvo lugar en Hiroshima el 6 de agosto

⁸⁰ Traducción propia: Más allá de esta guerra... un mundo nuevo debe nacer, un mundo que justifique los sacrificios ofrecidos por la humanidad. Un mundo en el que no haya ninguna explotación de los débiles por los fuertes, del bien por el mal, donde no haya humillación de los pobres por la violencia de los ricos.

de 1945. La segunda bomba atómica fue lanzada sobre Nagasaki tres días después, el 9 de agosto, justo un día después de que la URSS declarara la guerra a Japón el 8 de agosto (Pauwels, 2002: 204). Este autor alude a la siguiente argumentación de Sean Dennis Cashman:⁸¹

Con el paso del tiempo, muchos historiadores han llegado a la conclusión de que la bomba se usó por razones políticas...Vannevar Bus (Jefe de la Oficina Americana de Investigación y Desarrollo Científicos) declaró que la bomba estuvo dispuesta a tiempo, de forma que no hubiera que hacer ninguna concesión a Rusia después de la guerra. El secretario de Estado (de Truman) James F. Byrnes nunca negó la afirmación que se le atribuía de que la bomba se utilizó para demostrar a la Unión Soviética el poderío americano con objeto de hacer más manejables (a los soviéticos) en Europa (Pauwels, 2002: 203).

Añade el autor que en todos los medios de comunicación se difundió la idea de que las dos bombas se utilizaron para terminar rápidamente la guerra y «traer a los chicos a casa» (Pauwels, 2002: 203). Pocos años después, en 1951, Jean-Paul Sartre sintetizó en una frase —de una de sus obras teatrales más representativas titulada *El diablo y Dios*— las causas y consecuencias de las guerras: «Cuando los ricos se declaran la guerra, son los pobres los que mueren». Obsérvese en este diálogo:

LA MUJER: — Panadero, mi hijo murió. Tú que lo sabes todo, debes saber por qué.

NASTY: — Sí, lo sé.

HEINRICH: — Nasty, te lo suplico, ¡cállate! ¡Desventurados aquellos por los que llega el escándalo!

NASTY: — Murió porque los ricos burgueses de nuestra ciudad se han rebelado contra el arzobispo, su riquísimo señor. Cuando los ricos se declaran la guerra, son los pobres los que mueren (Sartre, 1981: 21).

Como se observa, la relación entre la codicia y las guerras ha sido ampliamente reseñada. Fromm (1978: 113), al igual que Maquiavelo, sostenía claramente que la codicia está en el origen de las guerras. Lo argumentaba del siguiente modo:

Pues mientras una nación esté compuesta de ciudadanos cuya principal motivación sea tener y codiciar, no podrán evitarse las guerras. Necesariamente codiciará lo que tenga otra nación, e intentará obtener lo que desea mediante la guerra, la presión económica, o las amenazas. Se valdrá de estos procedimientos primero contra las

⁸¹ Del libro *America, Roosevelt, and World War II* (Cashman, 1989).

naciones más débiles, y formará alianzas que sean más fuertes que la nación que pretende atacar. Aunque solo tenga pocas oportunidades de ganar, una nación iniciará una guerra, no porque sufra económicamente, sino porque el deseo de tener más y de conquistar estará profundamente arraigado en su carácter social.

Por lo mismo, este autor calificó de «ilusión peligrosa» la contradicción del fomento simultáneo de la paz y del ánimo de posesión o lucro (1978: 114). Para Fromm, muchos han sacrificado su vida en las guerras por proteger la imagen de «la potencia más poderosa», el honor o las ganancias (1978: 139).

3.2. Alusiones a la codicia en el contexto actual

3.2.1. Codicia y capitalismo neoliberal

En el actual contexto hay datos preocupantes relativos a los niveles de acumulación. La ONG Oxfam Internacional, en un informe de enero de 2014 titulado *Gobernar para las élites. Secuestro democrático y desigualdad económica*, puso de relieve la masiva concentración de recursos económicos a escala mundial. El informe apunta datos como que casi la mitad de la riqueza mundial está en manos de solo el 1% de la población (OI, 2014: 2) o que 85 personas acumulan tanta riqueza como la mitad más pobre de la población mundial (OI, 2014: 3).

Justo un año después, en enero de 2015, la misma ONG publicó un informe temático cuyo título refleja a las claras la codicia: *Riqueza: tenerlo todo y querer más* (OI, 2015). En este informe también aparecen datos escalofriantes. Se indica que 80 personas poseen la misma riqueza que la mitad más pobre de la población mundial, en comparación con las 388 de 2010 (Oxfam, 2015: 4). O sea, que la tendencia de acumulación va en aumento. No es extraño, pues, que Max-Neef y Smith (2014: 23) hayan afirmado que «la acumulación de riquezas financieras en cada vez menos manos ha alcanzado proporciones obscenas».

Aisenson Kogan (2005: 22) refiere que las desigualdades tienen que ver con la codicia: «Ellas (las desigualdades) son consecuencia sobre todo de la atracción desmesurada por el dinero, una inclinación que se diría omnipresente». En España se está ampliando la

brecha de desigualdad entre las clases económicas. El informe de la Fundación FOESSA (Ruiz-Giménez Aguilar, 2014) presenta una realidad de empobrecimiento y exclusión con altos niveles de acumulación:

El 25% de la población española se encuentra en situación de exclusión; cinco millones de personas sufren exclusión severa. Tener un trabajo ya no significa tener cubiertas las necesidades básicas: la pobreza laboral afecta al 15% de los y las trabajadoras; los salarios son tan ínfimos que son insuficientes. Esta situación contrasta con las cifras de concentración de la riqueza que nos ofrece el estudio *Iguals* de Oxfam Intermón, en el que se denuncia que en España «tres individuos acumulan una riqueza que duplica con creces la del 20% más pobre de la población». Una realidad que se sitúa en un contexto mundial que, lamentablemente, no es muy diferente: las 85 personas más ricas del planeta ganan medio millón de euros por minuto (Ruiz-Giménez Aguilar, 2014).

Estos datos concretos se enmarcan dentro del contexto más amplio de actual sistema económico, el capitalismo neoliberal, que, en parte, está articulado por el valor de la codicia. Fromm (1978: 160) lo refería con nitidez: «La naturaleza del sistema capitalista impone codicia, avaricia y dependencia». Sobre este asunto, Max-Neef y Smith (2014: 116) recogen en su libro un eslogan de J. K. Galbraith, de su libro *La sociedad opulenta* (1999), que sintetiza el pensamiento neoliberal: «compite agresivamente, produce más».

Bajo la bandera neoliberal, la competitividad, la codicia, se han llevado el gato al agua; el único eslogan que se escucha es «Compite agresivamente, produce más». Para nosotros, está claro que el comportamiento extremadamente predador, expresado mediante este eslogan, está motivado por la codicia, una característica demasiado humana que, como se señala en la introducción a ese libro, durante siglos y hasta la llegada del mundo neoliberal a comienzos de los años setenta, había sido condenada como inmoral por todas las grandes religiones y escuelas de pensamiento filosófico.

Quizás por esta antigua condena, da cierto reparo reconocer cómo está instalada la codicia en el sistema financiero. El filósofo y sociólogo alemán Burkard Sievers, en un artículo titulado *Reflexiones socio-analíticas sobre la codicia capitalista*, recoge una cita de Paul Hoggett⁸² en la que se indica que la codicia es uno de los elementos que está detrás de los fondos de cobertura y de los bancos de inversión: «Detrás de la realidad virtual de los

⁸² Profesor de Política Social en la *University of the West of England* (UWE) en Bristol.

fondos de cobertura y los bancos de inversión está la verdadera realidad de la soberbia, del parasitismo, de la corrupción y de la codicia» (Sievers, 2012: 80).

3.2.2. Codicia y crisis económica

Algunos autores también han identificado la codicia como una de las causas subyacentes a la reciente crisis económica que estalló en 2008 y que todavía se padece. Por ejemplo, Joseph Stiglitz⁸³ (2012: 23-24), en su libro *El precio de la desigualdad*, alude a la «codicia de unos pocos» como causa subyacente de la indignación que afloró en la Primavera Árabe, nacida en 2010 a partir del levantamiento juvenil iniciado en Túnez y que luego se extendió a Egipto, España (Movimiento 15 M), Grecia, Estados Unidos (*Occupy Wall Street*) y otros países.

Desde su punto de vista, hubo un desfase entre lo que tendrían que hacer los Gobiernos a través del sistema económico y político (los supuestos teóricos), lo que contaban (la retórica) y lo que en realidad hacían (los hechos). Refiere este autor que los problemas económicos más importantes —como el persistente desempleo— no se atendieron y se sacrificaron los valores universales de equidad en aras de la codicia de unos pocos (Stiglitz, 2012: 23-24).

Sobre este asunto concreto, Ramón Muñoz Moya, en un artículo titulado *Culpables, millonarios e impunes*, refiere algunos de los casos de codicia que dieron pie al origen de esta crisis en EE. UU. Por ejemplo, un banquero de uno de los mayores bancos de inversión que quebró ganaba 17 000 dólares/hora:

La comisión de investigación de la Cámara de Representantes de Estados Unidos ha puesto al descubierto esta semana que la cúpula directiva de *Lehman Brothers* aprobó *bonus* por millones de dólares para los ejecutivos que salieran de la empresa mientras negociaban con las autoridades federales el rescate de la quiebra. Su consejero delegado, Richard Fuld, cuya actuación ha llevado a la desaparición del banco de inversión más veterano de Estados Unidos (fundado en 1850) ganaba 17 000 dólares/hora. [...] Stanley O'Neal, presidente de Merrill Lynch, cargó gastos de avión y coche para uso particular por 357 000 dólares en 2007. Abandonó la compañía, hoy

⁸³ Premio Nobel de Economía en 2001.

en manos de Bank of America, tras sufrir las mayores pérdidas de su historia, en octubre del año pasado, llevándose 161 millones de dólares bajo el brazo (Muñoz Moya, 2008).

En mi opinión, las claves de análisis proporcionadas por Spitz (1978: 958-959), que se mencionaron en el apartado del sujeto de la codicia, se pueden aplicar a este fenómeno altermundista: 1) las clases y países dominantes aspiran a mantener y reforzar su dominio; 2) les es indispensable asegurarse los mecanismos que aseguren el traspaso de recursos a su favor para satisfacer su deseo de adquirir más y más; 3) este traspaso deja sin reservas suficientes a los más desposeídos, que ya no pueden alimentar el sistema, y 4) puede que estos colectivos quieran cambiar el orden existente.

Esta codicia de unos pocos también ha sido evidenciada en discursos oficiales. El 14 de junio de 2014, en la inauguración de la Cumbre⁸⁴ del G77+China, el presidente boliviano Evo Morales identificaba la codicia y la concentración de riqueza como causas fundamentales de la actual crisis financiera internacional. Morales decía textualmente: «La crisis financiera se produjo por la codicia por mayores ganancias del capital financiero, que generó una profunda especulación financiera internacional, favoreciendo a algunos grupos, corporaciones transnacionales o centros de poder que concentran la riqueza» (Morales, 2014).

En su análisis, las burbujas financieras generan ganancias especulativas que estallan y arrastran a la pobreza a trabajadores que habían recibido créditos baratos y a ahorristas de clase media que habían confiado sus depósitos a codiciosos especuladores que, de la noche a la mañana, quebraban o llevaban sus capitales a otros países, provocando incluso la bancarrota de naciones enteras (Morales, 2014).

Max-Neef y Smith refieren que el mundo está guiado por una economía deshumanizada en un mundo acostumbrado al hecho de que «nunca hay suficiente para

⁸⁴ Cumbre de Jefes y Jefes de Estado y de Gobierno del Grupo de los 77 (+China), realizada en Santa Cruz de la Sierra con el lema «Por un nuevo orden mundial para vivir bien».

quienes no tienen nada, pero siempre hay suficiente para quienes lo tienen todo». A propósito de la crisis económica, han dicho:

Después de los acontecimientos de los que fuimos testigos en 2009, surge una pregunta obvia: ¿Dónde estaba ese dinero? Durante décadas se nos dijo que no había suficientes recursos para derrotar a la pobreza, pero sí que los hubo para satisfacer las necesidades de los especuladores. Esos 17 billones de dólares divididos por los 30 000 millones que la FAO calcula que serían suficientes para acabar con el hambre en el mundo —en lugar de salvar bancos privados— permitirían asegurar 566 años de un mundo sin hambre (Max-Neef y Smith, 2014: 156).

Estos autores identifican en su análisis seis causas fundamentales. Las tres primeras causas⁸⁵ son: 1) el paradigma económico dominante, que estimula el crecimiento económico acelerado a cualquier coste y fomenta la codicia de las corporaciones multinacionales y la acumulación de riqueza; 2) el uso incontrolado de combustibles fósiles para alimentar ese obsesivo crecimiento económico, y 3) la promoción del consumismo como la vía hacia la felicidad humana (Max-Neef y Smith, 2014: 157).

3.2.3. Codicia y corrupción

El conocimiento sobre la codicia arroja luz para interpretar la corrupción actual. Distintos autores se han referido a los vínculos entre la codicia y la corrupción. Aída Aisenson Kogan (2005: 35) ha señalado que por afán de dinero hay una disposición a caer en el aprovechamiento de cargos públicos o de cualquier posición de influencia para beneficio propio. Ya Cervantes, en *El Quijote de la Mancha*, reflejaba los desmanes en la gobernanza ocasionados por la codicia de los políticos:

En acabando la duquesa de leer la carta, dijo a Sancho: —En dos cosas anda un poco descaminado el buen gobernador: la una [...]; la otra es que se muestra en ella muy codicioso, y no querría que orégano fuese; porque la codicia rompe el saco, y el gobernador codicioso hace la justicia desgobernada (Cervantes, 1958: 806).

El vínculo entre la codicia y la corrupción se manifiesta de muy diversas maneras. A

⁸⁵ Las tres causas siguientes son: 4) la aniquilación de las culturas tradicionales con el fin de imponer los modelos económico-industriales convencionales; 5) la ignorancia de los límites planetarios en relación a la disponibilidad de recursos, al consumo y a la generación y absorción de desechos, y 6) la sobrepoblación (Max-Neef y Smith, 2014: 157).

decir de la autora mencionada, la compulsión por obtener dinero genera una patología que deviene en formas como la delincuencia, la criminalidad, la promoción de la prostitución, el tráfico de armas, el tráfico de drogas y la instigación a su uso (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005: 23). Poco más adelante apunta otros casos (2005: 39): «La codicia y la corrupción muestran muchos rostros. Bajo modalidades distintas —fraude, cohecho, soborno, malversación, coima, peculados, incautaciones ilegales— todas las cuales significan, de un modo u otro, igualmente corrupción».

Como causa profunda de la corrupción apunta también a la emulación: «otros lo hacen, ¿por qué no yo?» (2005: 39). Según su análisis, esta emulación de los otros, sumada a la debilidad moral, empieza a menoscabar la calidad de las personas, en términos de honradez y justicia, al tiempo que va lesionando la confianza interpersonal y el tejido social de la comunidad humana (2005: 39). En la misma línea, el Secretario General de la ONU, Ban Ki-moon, en el Mensaje con motivo del Día Internacional de Lucha contra la Corrupción del 9 de diciembre de 2012, indicaba una relación de causa-efecto:

La corrupción no es inevitable. Nace de la codicia y del triunfo de una minoría antidemocrática sobre las expectativas de la mayoría. En el Día Internacional de lucha contra la corrupción, exhorto a todos a trabajar por un futuro sostenible donde la corrupción sea expuesta y rechazada, donde prevalezca la integridad y donde se concreten las esperanzas y los sueños de millones de personas (Ban, 2012b).

Eduardo Olier (2013: 10) también señala esta relación de causa-efecto entre la codicia y la corrupción: «Pero la corrupción, en su esencia, nace de la codicia, ya que la codicia se da siempre en relación con los demás. El codicioso no lo es nunca de sus propios bienes, necesita los de los demás. Es decir, lo que, en justicia, pertenece a otros». Se remarca en este apunte el aspecto social del deseo, que se comentó en el capítulo anterior (Hume, Kant). La corrupción, además, se refuerza con la impunidad legal, la permisividad cultural y la falta de transparencia en los asuntos económicos y políticos.

Un nítido ejemplo de gobernador corrupto fue el sanguinario⁸⁶ militar y dictador Mohammad Suharto, que fue el segundo presidente de Indonesia desde 1967 a 1998, tras la independencia de los Países Bajos. Cuando presentó su renuncia tras la retirada del apoyo de EE. UU. y la crisis financiera de 1997, cayó sobre él un sinfín de investigaciones judiciales sobre las riquezas acumuladas. Hugo Montero (2012: 85) refiere que, según el informe sobre corrupción de 2011 de la organización *Transparency International*, Suharto ha sido el líder más corrupto de la historia global con una fortuna calculada entre los 15 000 y los 35 000 millones de dólares. Además, poseía multitud de porciones accionarias en incontables empresas, obras de arte y joyas, y unos 36 000 kilómetros cuadrados de propiedades. Todo este patrimonio fue acumulado durante sus 31 años de gestión en Indonesia.

En lo que concierne a España, el juez Baltasar Garzón ha publicado un libro reciente titulado *El fango: cuarenta años de corrupción en España*, en el que manifiesta cómo la corrupción ha anidado en la sociedad española. En uno de sus párrafos se lee lo siguiente a propósito de la avaricia, el engaño y la abrumadora profusión de casos abiertos de corrupción:

Tras la lectura de estos miles de páginas, áridas y rotundas, abundantes en bajezas, donde la avaricia, la mentira y el engaño han anidado, he sentido dolor, el dolor de Unamuno cuando afirmaba «me duele España». Estamos hablando de un panorama en el que existen unas 1700 causas abiertas con más de 500 imputados —no más de 20 de ellos en prisión— y con un coste social anual de 40 000 millones de euros, según el estudio hecho público en 2013 por un grupo de investigadores de la Universidad de Las Palmas integrado en el Instituto Universitario de Turismo y Desarrollo Sostenible (TIDES) (Garzón, 2015: 39).

Actualmente proliferan los casos de corrupción. Según se certifica en el quinto capítulo de la Memoria de la Fiscalía General del Estado (FGE) correspondiente al año 2013, las sentencias dictadas por delitos relacionados con la corrupción (cohecho, malversación, prevaricación administrativa, tráfico de influencias o fraudes comunitarios) se

⁸⁶ Fue responsable de atroces asesinatos masivos. En 1965 ordenó una matanza que dejó como resultado entre quinientos mil y un millón de civiles muertos. En 1967 se anexionó por la fuerza Timor Oriental con un resultado de cien mil personas muertas (Montero, 2012: 94-95).

incrementaron en un 151% en los últimos tres años, representando la prevaricación administrativa un 44% del total y la malversación un 39% (FGE, 2013: 655). La Memoria de la FGE correspondiente al año 2014 no incluía datos sobre la corrupción tan concretos.

El goteo de casos de corrupción que aparece en los medios de comunicación es incesante. Por citar algunos casos: las estafas bancarias en las *Preferentes*; el desvío de dinero a paraísos fiscales; el blanqueo de dinero; la malversación de caudales públicos; las empresas pantalla, los amiguismos y el clientelismo político-industrial; los llamados *pelotazos* de la especulación inmobiliaria y urbanística a cargo de políticos, empresarios y banqueros. La mayoría de casos tienen un denominador común: la pretensión excesiva de adquirir y acaparar dinero (codicia). De acuerdo con las últimas encuestas del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), la corrupción es una de las cuestiones que más preocupan a la ciudadanía (FGE, 2013: 648). Según lo refiere B. Garzón, suele ocupar el segundo lugar en las encuestas:

En octubre de 2014, el porcentaje de españoles que consideraban la corrupción como el principal problema en España era del 42,7 por ciento, el segundo tras el paro. En noviembre había subido al 63,9 por ciento y en diciembre alcanzó un 60 por ciento, siempre en segundo lugar (Garzón, 2015: 45).

De aquí que haya cambiado también la percepción social de la corrupción. Si antes se percibía como algo anecdótico o excepcional —dentro de un marco general honesto— ahora se percibe como algo cotidiano y corriente, incrustado en las estructuras sociales:

Queda claro que se trata esencialmente de un fenómeno generador de injusticia y desigualdad entre los ciudadanos y, por ende, de desconfianza; ante la falta de respuestas adecuadas por parte de aquellos que tendrían la obligación de perseguir las prácticas corruptas y no lo hacen, se presume la corrupción del sistema (Garzón, 2015: 44).

Hay una estrecha relación entre la codicia, el saqueo de los bienes públicos y la corrupción. La codicia empuja al enriquecimiento, lícito o ilícito, y, en ocasiones, lleva a desestimar los límites legales o morales, acabando en fraude. El asunto de la corrupción reviste gravedad porque, cuando se normaliza, lacera la confianza en las instituciones

públicas, la justicia social y el bien colectivo. En este sentido, daña la convivencia democrática.

Recapitulación

El objetivo de este tercer capítulo ha sido recopilar alusiones históricas y actuales sobre la deriva violenta de la codicia. Se ha pretendido no perder, en la medida de lo posible, la perspectiva histórica de lo que han dicho otros pensadores. Las alusiones se han ordenado —siguiendo un criterio cronológico— en dos bloques: uno relativo a las alusiones históricas (autores clásicos, medievales, modernos y contemporáneos) y otro relativo a la presencia de la codicia en el contexto actual tres aspectos: 1) el sistema económico de ahora: el capitalismo neoliberal; 2) la reciente crisis económica, y 3) la profusión abrumadora de casos de corrupción.

A modo de introducción, se ha visibilizado cómo la obcecación por perseguir la riqueza como meta prioritaria (Aisenson Kogan, 2005: 29) cataliza violencias de diversa índole. Con Kant, se ha mencionado que las inclinaciones hostiles ligadas a la codicia aparecen cuando las personas se rodean de otras personas y buscan una posición social entre sus congéneres. A partir de aquí, se han mencionado numerosas alusiones concretas de los autores, según la coyuntura histórica en las que vivieron y sus percepciones particulares.

En el siglo VI a. C., Lao-tse, vinculó el hambre del pueblo con la codicia, los excesos y el lujo de las autoridades. En el siglo IV a. C., Aristóteles indicó que los mayores delitos se cometen a causa de los excesos y no por las cosas necesarias. También resaltaba la gran influencia que el afán de ganancias ejerce en el sujeto, aun a costa del desprestigio personal. De otra parte, exponía que el exceso de riquezas de una ciudad suscita la codicia de los vecinos poderosos y suponía un motivo de guerra.

El poeta romano Virgilio (siglo I a. C.) representó figurativamente en su *Eneida* el potencial virulento que emana del ansia de riquezas. Se refirió a la codicia con la expresión

auri sacra fames (execrable/maldita hambre de oro): *Quid non mortalia pectora cogis auri sacra fames?* (A qué no impulsas a los mortales, execrable hambre de oro).

Se ha consignado un relato explícito sobre el «botín de guerra» de Dionisio de Halicarnaso (siglo I a. C.) en el que se observa al trasluz el afán codicioso de arrebatarse bienes (rebaños, esclavos, granos y toda clase de riquezas) en la guerra. Poco después, en el siglo I d. C., Séneca matizaba que las riquezas estimulan a quienes están dispuestos a causar el mal a modo de causa antecedente. En su opúsculo *Sobre la Felicidad* aparece una mención a la relación entre la pretensión de riqueza y el poder de las armas para arrebatárselas. En esta línea, Flavio Josefo, en su libro *Las guerras de los judíos*, mencionaba como el rey sirio Antíoco IV Epifanes ansiaba un gran imperio y utilizaba los ejércitos y las armas para saquear los bienes y obtener así el preciado botín de guerra.

Se ha aludido al afán expansionista de los romanos y a la ingeniosa expresión utilizada por los primeros cristianos *Radix Omnium Malorum Avaritia*, cuyo acrónimo es ROMA y cuya versión del Nuevo Testamento pone el foco de atención en el «afán de dinero». Se ha precisado el concepto de *Pax romana* como «acuerdo para no luchar», a fin de mantener el *statu quo* del dominio romano, que se sostenía bajo los pilares del poderoso ejército y la expropiación de bienes mediante el cobro de impuestos.

En la época de la decadencia del imperio romano, Agustín de Hipona, en su obra *La ciudad de Dios*, vinculaba la «cruel» codicia con la belicosidad, la muerte y el temor. Sobre este particular, se ha observado con Ivonne Bordelois que la codicia se desliza hacia la crueldad al querer eliminar a quienes representan un obstáculo para poseer o robar las riquezas pretendidas.

Entrados en el medievo, Tomás de Aquino teorizaba que por codicia se pasa al hurto. Consiguientemente, se ha inferido que la codicia merma la capacidad de reconocer y respetar las pertenencias ajenas. En otra reflexión, señalaba que para adquirir las riquezas se utiliza

la violencia y el engaño. Se ha ilustrado esta relación con el caso de la supresión de la Orden del Temple por parte del rey Felipe IV de Francia.

En el tránsito hacia el humanismo renacentista de inicios del siglo XIV, Dante, en *La Divina Comedia*, alegorizó la codicia con la imagen de una loba que dejaba en la miseria a muchas personas. Se ha aludido también al caso de la expulsión de los judíos de España, decretada por los Reyes Católicos en el *Edicto de Granada* en la cual, al igual que en el caso del Temple, se han podido apreciar los motivos económicos subyacentes.

Dando un paso más, se ha reparado en el caso de la bipartición de América en 1494 por el *Tratado de Tordesillas*, en beneficio de las monarquías españolas y portuguesas. Se han señalado varios casos alusivos a la codicia en la conquista de América, en boca de Colón, Hernán Cortés y Bartolomé de las Casas. En 1511, Erasmo de Rotterdam, en su *Elogio de la locura*, refería las necesidades de algunos de sus coetáneos que buscaban riquezas en las guerras con gran peligro de su vida. En su epístola *De contemptu mundi* describía, según su modo de ver, algunas de las consecuencias derivadas del ansia de riquezas: hurtos, peculados, rapiñas y latrocinios.

Por esa época, en 1532, Maquiavelo, en su obra *Dell'arte della guerra*, expresó que el deseo de tener más y el miedo a perder lo adquirido fraguan la enemistad y las guerras, arruinando a unos y engrandeciendo a otros. En 1576, La Boétie, en su *Discurso sobre la servidumbre voluntaria*, advertía que las gentes —al servir, obedecer y ejecutar las venganzas del tirano en las guerras— se convertían en «ministros de su codicia».

También se ha mencionado como las monarquías europeas (holandesa, inglesa, francesa y española) de los siglos XVI, XVII y XVIII aumentaron sus fortunas comerciando con los esclavos. Se ha expuesto el caso de John Hawkins, que se convirtió en el hombre más rico de Inglaterra. Fue ennoblecido por la Reina Isabel I, quien se quedaba con un tanto por ciento del negocio. También se ha ilustrado con el ejemplo de los mercaderes de esclavos

de Liverpool, que sumaban ganancias anuales de más de un millón cien mil libras.

A finales del siglo XIX, África fue dividida y repartida, igual que se hizo con América cuatro siglos antes. Se repartió a favor de los dirigentes ingleses, franceses, belgas, alemanes, italianos, españoles y portugueses. La Conferencia de Berlín (1884-1885) trató de gestionar los problemas del reparto de las colonias. A este respecto, se ha resumido el caso de la codicia del rey Leopoldo II de Bélgica en el Congo Belga. Con el negocio del caucho, se hizo «uno de los hombres más ricos del mundo» en un brevísimo espacio de tiempo, pero con un coste altísimo en sufrimiento y vidas para varios millones de nativos, la mayoría esclavizados, mutilados o asesinados en masa, debido a su resistencia a trabajar en las extracciones de caucho. Este *Boom del caucho* también diezmó las poblaciones nativas de la Amazonia en Brasil, Perú, Bolivia, Colombia y Ecuador.

A partir del siglo XIX se utilizó la «Diplomacia de cañonero» para lograr ventajas comerciales. A través de este método, Inglaterra forzó a China a abrir sus territorios para introducir el negocio del opio que procedía de la India británica. Uno de los representantes de esta diplomacia, Smedley Butler, se autoinculpó de haber contribuido —siendo obediente a las órdenes de sus superiores— a la estafa de la guerra al servicio de las multinacionales petroleras, azucareras, fruterías o de los grandes banqueros. Fue recompensado con premios y condecoraciones del más alto nivel.

A modo de resumen de esta etapa, se ha aludido a un fragmento de la obra *El capital* de Marx, quien relacionaba distintas expresiones de la codicia (yacimientos de oro y plata, conquistas y saqueos) con la dinámica violenta del capitalismo y las guerras comerciales entre las naciones europeas.

Del siglo XX, se han presentado como botón de muestra las asfixiantes medidas del Tratado de Versalles (cláusulas nº 231-248), que sancionaron con penalizaciones económicas la presunta responsabilidad moral de Alemania en el desencadenamiento de la

I Guerra Mundial. El montante total de la penalización fue fijado en 132 000 millones de marcos oro.

Asimismo, se han mencionado diversas alusiones de Gandhi a la codicia en el proceso de independización de la India. Concretamente, indicó al virrey Lord Irwin que la condición de purificar el comercio inglés de la codicia era requisito para que pudiesen reconocer su independencia. De otra parte, cuando Gandhi argumentaba las razones de por qué el imperio británico perjudicaba a la India, hizo ver al virrey el abismo entre su salario (de Lord Irwin = 700 rupias/día) y el ingreso promedio de la población india (0,125 rupias/día), que suponía una razón de 5600:1.

En el período de entreguerras, Smedley Butler, señalaba explícitamente la relación directa entre, por un lado, la avaricia de ganancias y el enriquecimiento de unos y, por el otro, el sufrimiento que, en consecuencia, habían de «pagar» otros en la guerra. Se ha aludido también a la *Diplomacia atómica* o *nuclear* tras la II Guerra Mundial para obtener toda serie de ventajas políticas y económicas, con las graves consecuencias que tuvo para unas 230 000 personas afectadas en Hiroshima y Nagasaki. Jean-Paul Sartre sintetizó en una frase esta idea: «Cuando los ricos se declaran la guerra, son los pobres los que mueren». Una idea similar fue mentada por Aldous Huxley en su libro *El Fin y los medios*, donde se menciona que en el reverso del atesoramiento de algunos están las víctimas del expolio. También, Fromm, al igual que otros autores, sostenía claramente que la codicia está en el origen de las guerras. Por lo mismo, calificó de «ilusión peligrosa» la contradicción del fomento simultáneo de la paz y del ánimo de posesión o lucro.

Pasando al bloque de la presencia de la codicia en el contexto actual, se ha señalado que existen datos preocupantes relativos a los niveles de acumulación. En enero de 2015, en el informe temático *Riqueza: tenerlo todo y querer más* de Oxfam Internacional, se ha indicado que 80 personas poseen la misma riqueza que la mitad más pobre de la población

mundial, en comparación con las 388 de 2010. Con Aisenson Kogan, se ha reparado en que las desigualdades son consecuencia de la atracción desmesurada por el dinero. Se ha traído a colación el informe de la Fundación FOESSA, que describe una realidad de empobrecimiento y exclusión con altos niveles de acumulación.

Con Fromm, se ha referido que la codicia representa uno de los valores que articula el actual sistema económico. Galbraith lo sintetizó con el eslogan: «compite agresivamente, produce más». Según Sievers, en su artículo *Reflexiones socio-analíticas sobre la codicia capitalista*, la codicia está presente, entre otros lugares, en los fondos de cobertura y los bancos de inversión.

También se ha indicado cómo, a decir de Stiglitz, «la codicia de unos pocos» ha sido una de las causas de la crisis que estalló en 2007-2008. En su interpretación, la incongruencia entre el discurso de los gobernantes y los hechos reales dio lugar a la indignación manifestada en la Primavera Árabe y que se extendió ampliamente entre diversos movimientos sociales. Se ha alegado como ejemplo de «la codicia de unos pocos» el caso de un banquero —de uno de los grandes bancos que quebró— que ganaba 17 000 dólares/hora.

Max-Neef y Smith, en su análisis, han identificado seis causas fundamentales de la crisis económica. Entre ellas señalan: 1) el paradigma económico dominante, que estimula el crecimiento económico acelerado a cualquier coste y fomenta la codicia de las corporaciones multinacionales y la acumulación de riqueza; 2) el uso incontrolado de combustibles fósiles para alimentar ese obsesivo crecimiento económico, y 3) la promoción del consumismo como la vía hacia la felicidad humana.

Por último, se han reseñado algunos autores (Aisenson Kogan, 2005: 35-39; Ban, 2012b; Olier, 2013: 10) que indican una relación de causa efecto entre la codicia y la corrupción. Con Aisenson Kogan, se ha señalado que por afán de dinero hay una disposición

a caer en el aprovechamiento de cargos públicos o de cualquier posición de influencia para beneficio propio. Esta corrupción se manifiesta en diversas formas: fraude, cohecho, soborno, malversación, coima, peculados e incautaciones ilegales. La autora apunta a la emulación como una de las causas profundas de la corrupción: «otros lo hacen, ¿por qué no yo?». Según su análisis, esta emulación, sumada a la debilidad moral, menoscaba la calidad de las personas, en términos de honradez y justicia, al tiempo que lesiona la confianza interpersonal y el tejido social.

Además, la corrupción es reforzada con la impunidad legal, la permisividad cultural y la falta de transparencia. Para concluir este capítulo se ha aludido al caso extremo de codicia y corrupción de Mohammad Suharto en Indonesia y a la abrumadora profusión de casos abiertos de corrupción en España.

*Greed has poisoned men's souls, has barricaded the world with hate,
has goose-stepped⁸⁷ us into misery and bloodshed.⁸⁸*
(Charles Chaplin, discurso de *El gran Dictador*)

CAPÍTULO IV. ELEMENTOS DEL CICLO ARMAMENTISTA

Introducción

El objetivo de este capítulo es comprender el hecho de las armas desde un punto de vista global. Siguiendo la perspectiva del *Centre Delàs*, será entendido y abordado dentro del marco más amplio del ciclo armamentista o «Ciclo económico militar» que describe todo el conglomerado económico que rodea la economía de la defensa (Calvo Rufanges, 2015e: 81-82).

Este ciclo engloba todos aquellos aspectos que rodean la estructura militar de un país, incluyendo las políticas de seguridad y defensa del propio Estado, que, a su vez, determinan la estrategia de defensa nacional, las directivas de defensa y el modelo de las Fuerzas Armadas. A su vez, explica el proceso de militarización y armamentismo de las sociedades, desde la identificación de la necesidad de las armas hasta su utilización final (Calvo Rufanges, 2014c).

Cabe agregar que la percepción de la necesidad de las armas surge de la interpretación de las amenazas a la seguridad, reales o ficticias, que sirven para justificar cada uno de los elementos que conforman este ciclo: el gasto público militar, la I+D militar, la producción de la industria armamentística, el comercio de armamento y la financiación de todos ellos (2015e: 83).

Este capítulo está estructurado en dos grandes apartados. En el primero se examina qué es el ciclo armamentístico y se apuntan claves de interpretación relativas a cada uno de

⁸⁷ «Paso de ganso», en alusión a uno de los típicos pasos de marcha de los desfiles militares.

⁸⁸ La codicia ha envenenado las almas de los hombres, ha levantado barreras de odio, nos ha llevado a la miseria y al derramamiento de sangre.

los cinco elementos que lo conforman. Antes de referir datos concretos sobre el gasto público militar, se indicarán unas claves de interpretación previas que facilitan la comprensión de esta compleja realidad. En concreto, se han destacado tres claves: 1) la disparidad de criterios en la contabilidad; 2) la opacidad, y 3) los sobrecostes habituales. En segundo lugar, se mostrará un breve panorama actualizado del gasto militar en dos marcos de referencia: el ámbito mundial (macro) y el ámbito del Estado español (micro).

Sobre todo, se tendrán en cuenta los datos elaborados por el SIPRI y el *Centre Delàs*, aunque también los emitidos por el Ministerio de Defensa. No se pretende realizar una descripción exhaustiva sobre los gastos militares, aspecto que está lejos de mi alcance y que excede con creces el tema de esta investigación. Más bien se pretende mostrar un panorama actualizado con datos relevantes sobre estos gastos.

En el apartado de la industria militar resulta imprescindible abordar el denominado «complejo militar-industrial». Por eso, se realizará una escueta aproximación a este entramado explorando varios aspectos: 1) su concepto y origen; 2) su composición y beneficiarios, y 3) sus características y su relación con el gasto público militar. Las obras y documentos de referencia que mayormente se han utilizado en este capítulo son:

- «Ciclo económico militar» (Calvo Rufanges, 2015e).
- «Complejo militar-industrial» (Calvo Rufanges 2015f).
- «Banca armada» (Calvo Rufanges, 2015d).
- «Inercia y deriva del gasto militar. España en el orden militar mundial» (Ortega, 2007).
- *El lobby de la industria militar española* (Ortega, 2015d).
- «I+D militar» (Ortega, 2015i).
- «Industria militar» (Ortega, 2015j).
- *Fraude e improvisación en el gasto militar. Análisis del presupuesto de Defensa español del año 2016* (Ortega y Bohigas, 2015).
- *Inercia, despilfarro y engaño en el gasto militar. Análisis del presupuesto de Defensa español del año 2015* (Ortega y Calvo Rufanges, 2014).

- *La cara oculta del gasto militar. El presupuesto militar de 2014* (Ortega y otros, 2013).
- «El negocio de las armas en España» (Font, 2008).
- «Nuevas formas de guerra y de control de la población» (Font, 2015a).
- *Jugando con fuego* (AI y otros, 2014).

4.1. Gasto público militar

El primer elemento de este ciclo es el gasto público militar. La preparación de la guerra, además del impulso bélico, requiere grandes sumas de dinero que sostengan el ejército, las infraestructuras y las armas. Cabe tener en cuenta que los «gastos» ofrecen una cara concreta de las preferencias y prioridades políticas. Pere Ortega ha delimitado el concepto en estos términos:

El gasto militar se debe entender como el conjunto de todas aquellas partidas económicas que tienen como destino la defensa y seguridad armada de un Estado, excluyendo las fuerzas destinadas a salvaguardar el orden interno como policía o cuerpos de seguridad no militares (Ortega, 2015h).

Pero la interpretación correcta de estos gastos no resulta sencilla. Como se ha indicado en la introducción, cabe considerar, cuando menos, tres claves que dificultan su contabilidad: 1) la disparidad de criterios; 2) la opacidad, y 3) los sobrecostos habituales.

4.1.1. Claves de interpretación de la contabilidad

4.1.1.1. Diversidad de criterios en la contabilidad

En primer lugar, conviene tener presente que el resultado de la contabilidad de los gastos públicos militares depende de los criterios que se utilizan en la misma. Hay distintos criterios a la hora de establecer qué partidas deben ser contabilizadas como gasto militar en el Estado español. Se han considerado tres criterios relevantes:

- 1) el criterio OTAN/SIPRI.
- 2) el criterio del Ministerio de Defensa consignado en los PGE.
- 3) el criterio del *Centre Delàs*.

La OTAN decidió establecer unos criterios básicos para contabilizar el gasto militar de los países miembros. Estos criterios fueron asumidos por el Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) y son utilizados en el reconocido *SIPRI Yearbook*. El criterio general que la OTAN aconseja a todos los Estados miembros es que contabilicen como gasto militar todos los gastos relacionados con la defensa (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 9-10).

Según el director del SIPRI *Military Expenditure Programme*, Sam Perlo-Freeman,⁸⁹ el gasto militar incluye, hasta donde es posible contabilizar, todos los gastos corrientes y de capital en:

- 1) las fuerzas armadas, incluidas las fuerzas de mantenimiento de la paz;
- 2) los Ministerios de Defensa y otros organismos gubernamentales dedicados a proyectos de defensa;
- 3) las fuerzas paramilitares, si se considera que están entrenadas y equipadas para las operaciones militares;
- 4) las actividades espaciales militares.

Por consiguiente, según el SIPRI, se deben incluir todos los gastos correspondientes a los siguientes conceptos: a) personal activo, militares y civiles, las pensiones de jubilación del personal militar y los servicios sociales para el personal y sus familias; b) operaciones y mantenimiento; c) la adquisición/contratación; d) la investigación y desarrollo militar; e) y la ayuda militar (en los gastos militares del país donante).

Este criterio no incluye la defensa civil y los gastos corrientes de actividades militares previas, como los beneficios para veteranos, la desmovilización y la conversión y destrucción de armas (Perlo-Freeman y Solmirano, 2014: 8). Aun considerando esta delimitación, el SIPRI subraya que, en la práctica, no es posible aplicar esta definición a todos los países, dado que se requeriría una información mucho más detallada de la que se dispone.

El segundo criterio que se ha considerado es el de los Presupuestos Generales del

⁸⁹ Investigador sénior y jefe del *SIPRI Military Expenditure Project*.

Estado. Este criterio incluye solo las partidas destinadas al Ministerio de Defensa y a sus organismos autónomos. Es el concepto más utilizado por militares, políticos militaristas y periodistas. Sin embargo, como se verá en adelante, cabe señalar que este criterio no incluye algunas partidas señaladas por la OTAN para los Estados miembros, como la Guardia Civil, la inversión en I+D militar o la participación en organismos militares internacionales.

El tercer criterio que se considera es el del *Centre Delàs*. Este criterio es similar al criterio SIPRI, pero añade otras partidas que —de modo inequívoco— están relacionadas con la defensa armada y que no se recogen en la contabilidad de los PGE ni de la OTAN/SIPRI. Estas partidas son: 1) el presupuesto del Centro Nacional de Inteligencia (CNI); y 2) los intereses de la Deuda Pública en proporción al total de gasto militar (Ortega y Bohigas, 2015: 7).

Tras esta somera descripción de los criterios utilizados en la contabilidad de los gastos militares, se mencionará otra clave para interpretar mejor los gastos militares en el Estado español: la opacidad.

4.1.1.2. Opacidad en la contabilidad del gasto militar español

En la contabilidad de los gastos militares hay una cierta opacidad. A menudo, la contabilidad de los gastos militares es incompleta y referencial, debido a la renuencia de los países a divulgar información de índole militar. Pere Ortega⁹⁰ (2007: 121) deja constancia de este hecho en el siguiente texto:

El gasto militar en España, como también ocurre en otros Estados de nuestro entorno, no se circunscribe solamente al presupuesto del Ministerio de Defensa. EE. UU. como país líder del bloque militar occidental al que pertenece España, es un buen espejo para observar cómo se contabiliza el presupuesto militar. Allí, el Departamento de Defensa (Pentágono), equivalente a nuestro Ministerio de Defensa, tiene un presupuesto inferior al gasto militar real llevado a cabo por el Estado, pues existen partidas militares a cuenta de otros Departamentos. [...] En la mayoría de países europeos ocurre lo mismo y España no es una excepción. Aquí, existen un buen

⁹⁰ Presidente del *Centre Delàs*. Investigador y activista por la paz y el desarme. Profesor invitado en Conflictología de la *Universitat Oberta de Catalunya* (UOC).

número de partidas presupuestarias, inequívocamente militares, que se encuentran contabilizadas en otros ministerios.

De hecho, según se justificará a continuación, un año tras otro, el Gobierno español oculta deliberadamente una parte muy importante del gasto militar. Hay varias formas de rebajar la cuantía final de gastos militares en los presupuestos de Defensa: 1) la ubicación de partidas en otros Ministerios; 2) la rebaja intencionada de ciertas partidas, incrementándolas después con créditos extraordinarios, y 3) la omisión de la deuda militar y los intereses derivados de la misma:

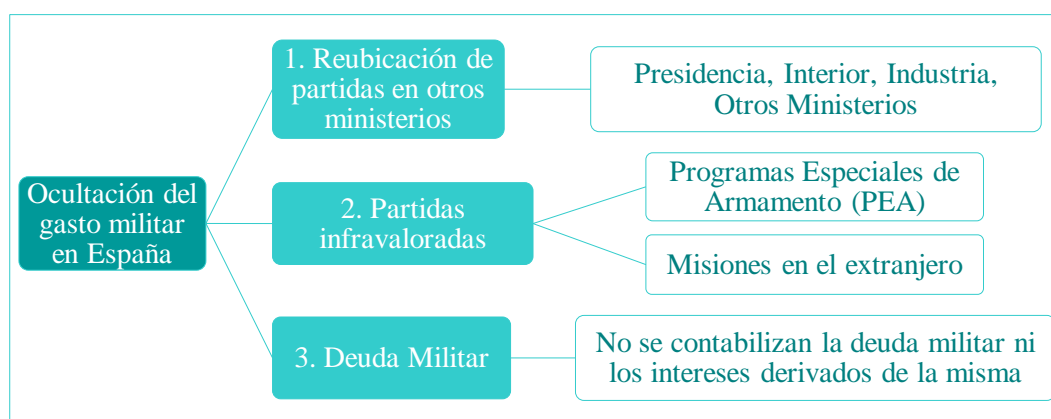


Figura 15. Formas de ocultación en los gastos militares en España
Fuente: Elaboración propia a partir de (Centre Delàs, 2015a)

Reubicación de partidas en otros ministerios

Una primera manera de camuflar el gasto militar es asignar ciertas partidas relacionadas con la Defensa a otros Ministerios. Por ejemplo, en el Estado español, algunas partidas con una función relacionada con las Fuerzas Armadas y la defensa se asignan al Ministerio de Asuntos Exteriores, al Ministerio de Interior, al Ministerio de Industria o al Ministerio de la Presidencia. Esta contabilidad obvia el criterio de la OTAN —de la que España es miembro— de contabilizar todas las partidas relacionadas con la Defensa.

Cada una de estas partidas requiere una justificación. Por ejemplo, los gastos relativos a la Guardia Civil deberían computarse como gasto militar; sin embargo, actualmente, a efectos de sus presupuestos, viene adscrita a la sección 16 correspondiente al

Ministerio del Interior. La razón por la que deberían computarse como gasto militar es que los estatutos de la Guardia Civil lo establecen como un instituto militar y su régimen de vida y disciplinario también es militar. Consta en la Ley Orgánica 12/2007, de 22 de octubre, del régimen disciplinario de la Guardia Civil:

Todo ello sin perder de vista que el objetivo y la propia justificación del régimen disciplinario de una organización armada y jerarquizada como es la Guardia Civil, caracterizada por su naturaleza militar y que dedica la mayor parte de su actividad al mantenimiento del orden y la seguridad ciudadana (BOE, 2007: 42923).

En el informe sobre el gasto militar en España titulado *La cara oculta del gasto militar. El presupuesto militar de 2014*, se recogen algunos ejemplos (Ortega y otros, 2013: 8):

Partida	Reubicación	Justificación
Guardia Civil	Ministerio del Interior	Se rige por ordenanzas militares y tiene encomendadas misiones de carácter paramilitar, como el control de costas, aguas territoriales y fronteras.
Ayudas y créditos I+D para empresas fabricantes de armas	Ministerio de Industria	Antes surgían del Ministerio de Defensa.
Centro Nacional de Inteligencia (CNI)	Ministerio de la Presidencia	Tiene como director a un general militar y el 60% de su personal es militar. Tiene encomendadas misiones de seguridad no solo civiles sino también de carácter militar. Dependía del Ministerio de Defensa hasta finales de 2011.
Aportaciones a organismos internacionales (OTAN, PESCE, UE)	Ministerio de Asuntos Exteriores	Estas partidas tienen que ver con asuntos militares de desarme, la OTAN, o misiones militares de las Naciones Unidas.

Figura 16. Reubicación de partidas militares en otros ministerios
Fuente: Elaboración propia a partir de (Ortega y otros, 2013)

En otros Estados socios de la OTAN como Italia, Francia, Alemania y Portugal, los cuerpos de seguridad paramilitares (Carabinieri, Gendarmería, Guardia Nacional, etc...) sí que están incluidos en los presupuestos de Defensa. Además, la Guardia Civil realiza misiones en el extranjero, como el asesoramiento a la Policía afgana desde 2002 en el marco de la misión ISAF de la OTAN.

Respecto a la reubicación de partidas en el Ministerio de Industria, por ejemplo, en

octubre de 2014 el Consejo de Ministros de España autorizó un incremento de 759 millones de euros a la empresa Navantia para refinanciar el programa de los submarinos S-80 destinados a la Armada española. El dinero sería aportado por el Ministerio de Industria.

Este es el texto oficial en la Referencia 31 de octubre de 2014:

El Consejo de Ministros ha autorizado al Ministerio de Industria, Energía y Turismo la suscripción de la cuarta adenda al convenio suscrito en 2003 entre el Ministerio de Ciencia y Tecnología e Izar Construcciones Navales S. A. (hoy en día Navantia) relativo al Programa de los submarinos S-80. Se modifica, así, el actual compromiso de financiación del Ministerio de Industria para adaptarlo a las nuevas necesidades. Dicho programa se enmarca dentro del Convenio de colaboración suscrito entre los Ministerios de Industria, Energía y Turismo, y el de Defensa en 1996 por el que el Ministerio de Industria se comprometía a financiar determinados proyectos tecnológicos industriales cualificados, relacionados con programas de defensa. Este proyecto consiste en la financiación, por parte del Ministerio de Industria, en forma de anticipos reembolsables sin intereses, a la empresa Navantia para el desarrollo de los submarinos S-80. Los compromisos de gasto de 2014 a 2018 resultantes de esta adenda ascienden a 759 millones de euros. De este modo, se podrá finalizar el prototipo del primer submarino denominado S-81. El importe del gasto derivado de esta Adenda sobre el previamente autorizado y comprometido en el Convenio de 2003 y sus posteriores adendas es el siguiente:

Año	Importe (euros)
2014	192 805 817
2015	204 800 000
2016	150 000 000
2017	135 300 000
2018	76 137 432
Total	759 043 249

Tabla 5. Compromisos de gasto del submarino S-80 de 2014 a 2018
Fuente: (Consejo de Ministros, Referencia 31 de octubre de 2014)

Pere Ortega, en un artículo reciente titulado *Las mentiras del presupuesto de Defensa*, ha observado que el gasto en I+D militar en 2015, respecto al 2014, ha aumentado un 43,5%, elevándose a la cifra de 727 millones. De esta cantidad, 563,9 millones de euros serán destinados a créditos a las empresas militares a cero interés y ligados a los PEAS concedidos desde el Ministerio de Industria y que, consiguientemente, no suman como gasto de Defensa (Ortega, 2015a).

Según Tica Font,⁹¹ con el hecho de que el Ministerio de Industria financie los PEA se consiguen tres objetivos: «el primero, aparentar que el Ministerio de Defensa no incrementa su presupuesto; segundo, que el presupuesto de la I+D en España aumentara y tercero, atender las demandas de la industria militar de recibir apoyos por parte del Gobierno en su investigación de nuevos prototipos de armas» (Font, 2015c).

Respecto al CNI, el Real Decreto 1823/2011, de 21 de diciembre, modificó la adscripción del CNI, que pasó del Ministerio de Defensa al Ministerio de la Presidencia (BOE, 2011: 139964). El Presupuesto del CNI se encuentra en la sección 25 del Ministerio de la Presidencia, en el programa 912Q, titulado «Asesoramiento para la protección de los intereses nacionales», con una dotación para el ejercicio 2016 de 240,97 millones de euros.⁹²

Aunque el presupuesto del CNI se ha reubicado en el Ministerio de la Presidencia, las funciones del CNI y su personal revelan el carácter militar vinculado a la defensa nacional. Por ejemplo, su director general, el General Félix Sanz Roldán, era anteriormente director general de Política de Defensa por Real Decreto 1222/2004, de 14 de mayo (BOE, 2004: 18764) y fue nombrado un mes después Jefe del Estado Mayor de la Defensa (JEMAD) por Real Decreto 1559/2004, de 25 de junio (BOE, 2004: 23544).

Disminuciones deliberadas e incrementos posteriores

Otra forma de aminorar los gastos militares consiste en la rebaja intencionada de ciertas partidas, aun sabiendo que después se aumentarán con créditos extraordinarios procedentes del Fondo de Contingencias. Este Fondo tiene por objetivo afrontar los gastos inesperados, como puede ser el caso de catástrofes naturales (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 18):

⁹¹ Experta en el comercio de armas. Ha sido presidenta de la Federació Catalana d'ONG per la Pau. Desde marzo de 2009 es la directora del Institut Català Internacional per la Pau (ICIP).

⁹² Esta cifra supone 17,29 millones de euros más que el año anterior, cuyo presupuesto era de 223,68 millones de euros. Por consiguiente, hay un incremento del 7,73%.

El presupuesto del Ministerio de Defensa sufre innumerables alteraciones durante su ejecución que lo modifican substancialmente, de tal manera que, al finalizar el año, puede haber sufrido un cambio radical sobre el inicialmente aprobado. [...] Lo que es, sin duda, un engaño, pues demuestra que muchas de las partidas presupuestarias están infravaloradas, y que se completan a lo largo del ejercicio con aportaciones extraordinarias (Ortega y otros, 2013: 5).

Así pues, durante el ejercicio se va modificando el presupuesto inicial del Ministerio de Defensa con aportaciones extras sobre el presupuesto inicial. En el siguiente gráfico se puede apreciar la variación entre el presupuesto inicial y el presupuesto liquidado en la última década. Corresponde a las estimaciones del *Centre Delàs*:

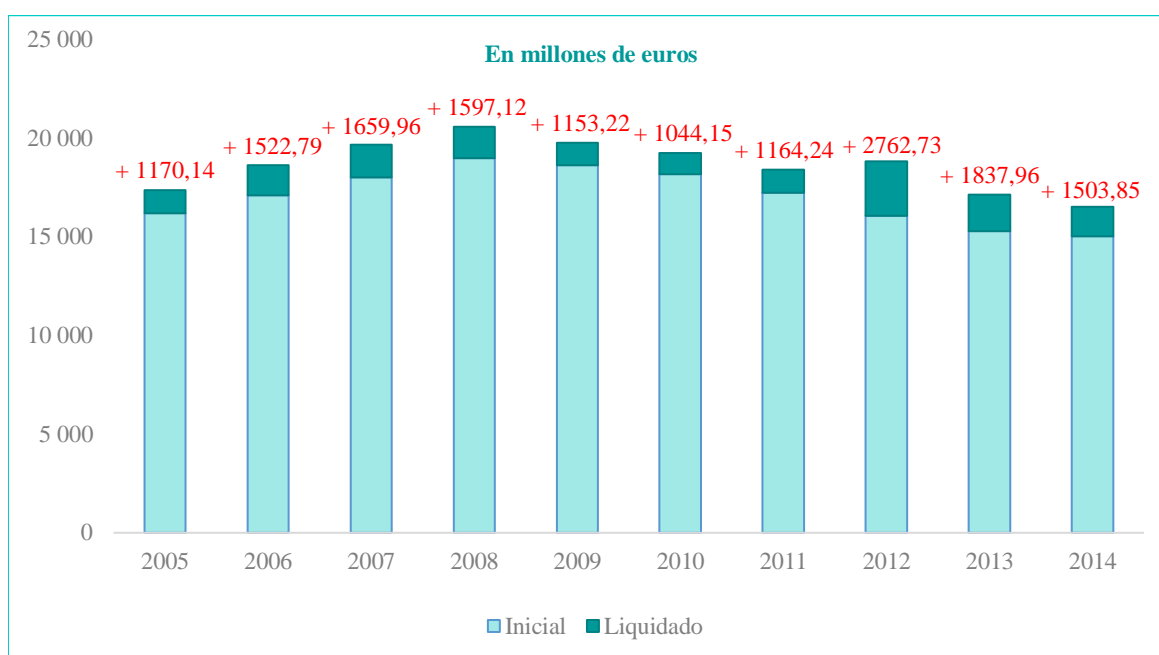


Figura 17. Presupuesto añadido en los presupuestos de Defensa en España
Fuente: Elaboración propia a partir de (Ortega y otros, 2013: 30)

Hay dos partidas que, año tras año, se infravaloran: los PEA⁹³ (compromisos adquiridos en los 19 Programas Especiales de Armamento) y las misiones militares en el extranjero (Ortega y Bohigas, 2015: 13).

En los Programas Especiales de Armamento

Presentaré a continuación los cuatro últimos incrementos en los PEA con créditos extraordinarios, desde el 2012 al 2015. En 2012 se presupuestaron 4,95 millones de euros

⁹³ En los PGE se denominan Programas especiales de modernización.

para hacer frente al pago de los PEA, pero luego el Consejo de Ministros aprobó una concesión de un crédito extraordinario de 1782 millones de euros para pagar estos programas. Consta en el artículo 1 de la Ley 26/2012 de 7 de septiembre de 2012 (BOE, 2012: 63237).

Subconcepto	Denominación	Importe (en euros)
659.01	Avión EF-2000	1 171 607 690
659.02	Helicóptero Tigre	76 267 140
659.03	Obús 155/52	16 065 970
659.04	Misil SPYKE	27 824 410
659.05	Buque BAM	187 800 000
659.06	Carro c. LEOPARDO	242 337 280
659.07	Misil IRIS-T	38 968 560
659.08	Helicóptero UME	21 181 310
659.09	Sistemas CIS UME	718 530
	Total	1 782 770 890

Tabla 6. Crédito extraordinario para PEA en 2012

Fuente: (BOE, 2012: 63237)

En 2013 se presupuestaron 6842,5 millones de euros para hacer frente al pago de estos programas, pero más tarde se aprobó un crédito extraordinario de 877 millones de euros. Consta en el artículo 2 de la Ley 10/2013 de 26 de julio de 2013:

Subconcepto	Denominación	Importe (en euros)
659.01	Fragata F-100	2 769 950,49
659.02	Avión EF-2000	371 550 000,00
659.03	Carro c. LEOPARDO	2 429 001,43
659.04	Avión A-400M	46 602 795,60
659.05	Buque LLX	93 290 187,31
659.06	Helicóptero Tigre	88 263 170,00
659.07	Buque BAC	28 275 030,96
659.08	Obús 155/52	32 473 293,11
659.09	Misil TAURUS	15 085 714,00
659.10	Fragata F-105	69 859 117,42
659.11	Buque BAM-1	1 000 025,00
659.12	Misil C/C SPYKE	34 580 062,43
659.13	Helicóptero NH-90	75 191 048,20
659.14	Nodos CIS UME	5 965 200,00
659.15	Helicóptero EC-135	10 000 000,00
	Total	877 334 595,95

Tabla 7. Crédito extraordinario para PEA en 2013

Fuente: (BOE, 2013: 55043)

En 2014, el Real Decreto-ley 10/2014, de 1 de agosto (BOE, 2014: 62208) concedió otro crédito extrapresupuestario a las industrias militares por importe de 883,65 millones de euros con el siguiente detalle por subconceptos:

Subconcepto	Denominación	Importe (en euros)
658.01	Avión EF-2000	430 529 111,26
658.02	Avión A-400M	143 092 597,78
658.03	Vehículo Pizarro	55 000 000,00
658.04	Helicóptero Tigre	144 263 170,00
658.05	Misil C/C SPYKE	22 891 579,84
658.06	Helicóptero NH-90	85 800 174,72
658.07	Helicóptero EC-135	2 078 735,00
	Total	883 655 368,60

Tabla 8. Crédito extraordinario para PEA en 2014
Fuente: (BOE, 2014: 62208)

Finalmente, en 2015, otro Real Decreto-ley 7/2015, de 14 de mayo (BOE, 2015: 41734) concedió otro crédito extrapresupuestario a las industrias militares por importe de 846 millones de euros para los PEA con el siguiente detalle por subconceptos:

Subconcepto	Denominación	Importe (en euros)
659.01	Fragatas F-100	6 000 000,00
659.02	Carro C. LEOPARDO	1 452 000,00
659.03	Avión EF-2000	399 669 062,52
659.04	Avión A-400	154 420 774,54
659.05	Buque LLX	2 742 730,00
659.06	Helicóptero Tigre	68 872 428,40
659.07	Vehículo C. Pizarro	60 000 000,00
659.08	Misil Iris-T	1 493 846,50
659.09	Buque BAC	1 000 000,00
659.10	Obús Rema 155/52	10 000 000,00
659.11	Misil Taurus	10 245 629,76
659.12	Helicóptero NH-90	45 643 291,29
659.13	Misil SPIKE	20 000 000,00
659.14	Fragata F-105	6 577 712,23
659.15	Buque BAM	999 998,11
659.16	Helicóptero UME	2 158 000,00
659.17	Avión UME	10 000 000,00
659.18	Nodos CIS UME	5 965 200,00
659.19	Helicóptero EC-135	39 200 000,00
	Total	846 440 673,35

Tabla 9. Crédito extraordinario para PEA en 2015
Fuente: (BOE, 2015: 41735)

Así pues, sobre la base de estos datos, no cabe duda, pues, de que existe una disminución deliberada en los presupuestos iniciales en las partidas destinadas a los PEA. Pero, además, hay otro dato importante que altera la contabilidad: los sobrecostes. El gasto final de estos proyectos suele ser muy superior al previsto de entrada. En el primer PEA que fue diseñado a finales de los noventa por el exministro de Defensa (Eduardo Serra) y el entonces secretario de Estado de Defensa (Pedro Morenés) se han efectuado variaciones significativas en los presupuestos. Estos programas comprendían, entre otras inversiones, la compra de aviones EF-200, carros blindados Leopard, helicópteros de ataque Tigre y fragatas F-100.

Los costes se incrementan por actualizaciones y retrasos y van evolucionando con el paso de los años. Por ejemplo, en 2009, el techo de gasto aprobado por el Gobierno para los 19 grandes PEA hasta el 2025 era de 26 692 millones de euros. Sin embargo, un año después, en diciembre de 2010, ya se había incrementado a 31 631 millones de euros (Ortega y otros, 2013: 18). En febrero de 2014, Pere Ortega exponía los casos del Eurofighter y del Submarino S-80 que afectan al Estado español:

Los Eurofighters se presupuestaron en 6000 millones en 1997, ahora ya son más de 14 000 millones; el precio final del submarino S-80 aún no se conoce, pero hay que añadir 120 más para solucionar problemas de flotabilidad. No se sabe nunca lo que costará todo esto al final (Ortega, 2014c).

En otros países hay casos similares. Manlio Dinucci⁹⁴ exponía el desproporcionado sobrecoste de la construcción del cazabombardero F-35 en Italia: «El costo del cazabombardero F-35 Lightning II (JSF) ha dado un salto, de 50 a 113 millones de dólares la unidad» (Dinucci, 2010). Pere Ortega y Jordi Calvo Rufanges (2014: 16) recopilan en su informe *Inercia, despilfarro y engaño en el gasto militar. Análisis del presupuesto de Defensa español de 2015* veintiún casos de incrementos en los PEA vigentes. Se expone a continuación un muestrario representativo:

⁹⁴ Geógrafo y politólogo italiano.

Denominación	Empresas	Período	Coste inicial (M€)	Coste actual (M€)	Sobrecoste (M€)
87 Aviones EF-2000	EADS-CASA, Santa Bárbara, ITP, Indra, Aeronova, Tecnobit	1997/2024	6363,10	13 596,47	7233,37
239 Blindados Leopard	Santa Bárbara, Indra, Navantia, Electroop, Amper	1996/2017	1941,77	2524,56	582,79
27 Aviones A400-M	EADS-CASA, Flabel, ITP, Sener, Tecnobit, Alcor	2001/2020	3449,81	5819,37	2369,56
4 Submarinos S-80	Navantia, Tecnobit, SAE, Indra, Técnicas Reunidas	2011/2014	1502,53	2800,00	1297,47

Tabla 10. Ejemplos de incrementos en los PEA

Fuente: Elaboración propia a partir de (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 16)

En las partidas para las misiones en el extranjero

Otra partida donde se rebaja adrede el presupuesto de Defensa es la destinada a las misiones en el extranjero: «En lo referente a la partida sobre las operaciones militares más allá de las fronteras españolas, en el presupuesto de 2015 se consignan 14,36 millones, cuando en los últimos años se ha producido un gasto real de entre 700 y 800 millones» (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 18). La diferencia se aporta desde el mencionado Fondo de Contingencias.

Por ejemplo, consta en la Referencia del Consejo de Ministros del 26 de junio de 2015 la autorización de la aplicación del Fondo de Contingencia para modificar el crédito con una ampliación de 308 739 305,08 euros para gastos ocasionados por la participación de las Fuerzas Armadas Españolas en operaciones de mantenimiento de la paz (Consejo de Ministros, 2015: 39).

Además, cabe tener en cuenta que el número de misiones españolas en el exterior se ha incrementado paulatinamente. A día de hoy, las Fuerzas Armadas españolas participan en alrededor de 13 a 15 misiones en el extranjero, siendo las desplegadas en Afganistán, las costas de Somalia y Líbano las que consumen más recursos:

En la actualidad España participa en la región del Cuerno de África mediante 4 operaciones militares que han alcanzado un coste acumulado de 530 M€: la Operación Shield en las aguas del Índico, la Atalanta de protección a los pesqueros, la misión EUTM en Somalia, y la operación Construcción de Capacidades Marítimas Regionales en el Cuerno de África. La misión en la guerra de Afganistán, ISAF, cuenta con la participación acumulada de 20 000 militares y un coste económico de más de 3500 M€, a los que cabe añadir al menos otros 197,8 millones de euros de la operación paralela Libertad Duradera entre octubre de 2001 y julio de 2004. La misión FPNUL-Libre Hidalgo, en el Líbano tiene un coste de 1314 M€. El resto de misiones en Mali, República Centroafricana, Irak y Turquía aún es pronto para calibrar su coste, pero no será inferior a los 250 millones (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 18-19).

Nº	Denominación	Ubicación
1	Fuerza Internacional de Asistencia para la Seguridad (ISAF)	Afganistán
2	Libertad Duradera (2001-2004).	Afganistán
3	Fuerza Provisional de Naciones Unidas en Líbano (FPNUL)	Líbano
4	Misiones <i>EUCAP Néstor</i> y <i>Ocean Shield</i> .	Aguas del Índico
5	Operación Atalanta de la UE.	Costas de Somalia
6	Misión de entrenamiento EUTM.	Somalia y Uganda
7	Misión de entrenamiento EUTM-Mali.	Mali
8	Apoyo a Mali. Mali-Senegal.	Mali
9	EUFOR RCA. Apoyo a República Centroafricana.	República Centroafricana
10	Apoyo a Turquía.	Turquía
11	Operación <i>Inherent Resolve</i> .	Irak
12	EUFOR-Althea (2015).	Bosnia-Herzegovina
13	Policía aérea en el Báltico (2015).	Estonia
14	EUNAVFOR MED (2015).	Aguas del Mediterráneo

Tabla 11. Operaciones militares en el extranjero

Fuente: Elaboración propia a partir de (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 19-20)

En 2015 se añadieron tres operaciones más: en Bosnia-Herzegovina, en Estonia y, la última, en las Aguas del Mediterráneo, queriendo otorgar un carácter militar al fenómeno de la migración masiva de personas procedentes de países en conflictos armados (Siria, Libia) o del África subsahariana.

Siguiendo a Eduardo Melero Alonso,⁹⁵ en su artículo titulado *El militarismo encubierto: las operaciones militares en el exterior y la Ley Orgánica de la Defensa Nacional* (Centre Delàs, 2007), la justificación teórica de este intervencionismo en el exterior puede hallarse en el *Libro Blanco de la Defensa* del Ministerio de Defensa:

⁹⁵ Profesor de Derecho Constitucional de la Universidad Autónoma de Madrid.

En este sentido, una nación como España, constituida como democracia avanzada y con una economía muy dependiente del exterior en recursos energéticos y en materias primas, tiene un conjunto de intereses que, en gran medida, rebasan a la defensa del territorio y de la soberanía. España necesita tener asegurado el suministro de recursos básicos para mantener el bienestar y fomentar la prosperidad del pueblo español. Cualquier acción de fuerza que pusiera en peligro ese suministro con riesgo de colapso para nuestra economía constituiría una amenaza que sería necesario contrarrestar (Ministerio de Defensa, 2000: 70).

En opinión de Melero Alonso, sobre este particular también es decisiva la Ley 11/2002, de 6 de mayo, reguladora del CNI. En el artículo cuarto, relativo a las funciones del CNI, se explicitan los «intereses nacionales» que justifican las intervenciones en el exterior:

Artículo 4. Funciones del Centro Nacional de Inteligencia. Para el cumplimiento de sus objetivos, el Centro Nacional de Inteligencia llevará a cabo las siguientes funciones: a) Obtener, evaluar e interpretar información y difundir la inteligencia necesaria para proteger y promover los intereses políticos, económicos, industriales, comerciales y estratégicos de España, pudiendo actuar dentro o fuera del territorio nacional (BOE, 2002: 16441).

Según este autor, este intervencionismo exterior se ha puesto en práctica con la participación en la guerra del golfo de 1991, en los bombardeos a Serbia en 1999 y en el apoyo político a la guerra de Irak de 2003. Otras piezas de esta política intervencionista son la integración en la OTAN, la profesionalización de las Fuerzas Armadas y el elevado gasto militar en los Presupuestos Generales del Estado (Melero Alonso, 2006: 29).

La creciente presencia en el exterior de las Fuerzas Armadas pone en tela de juicio el principio de no injerencia y el supuesto papel netamente disuasivo/defensivo de las Fuerzas Armadas, y abre el interrogante de un Estado intervencionista al servicio de la OTAN. A este respecto, Alberto Piris⁹⁶ ha aludido al argumento de la seguridad nacional como medio de legitimación de las Fuerzas Armadas y de intromisión en otros países:

Los gobiernos han invocado a menudo la seguridad nacional para justificar el mantenimiento, la ampliación y la modernización de las Fuerzas Armadas y para fomentar nuevas tecnologías militares. También algunos países, en nombre de la seguridad, se inmiscuyen en los asuntos internos de las naciones más débiles y hasta

⁹⁶ General del ejército español y colaborador del Centro de Educación e Investigación para la Paz (CEIPAZ) en Madrid.

llevan a cabo una sistemática violación de los derechos humanos de sus propios ciudadanos (Piris, 1995: 38).

Cabe decir que las misiones en el extranjero consumen gran cantidad de recursos económicos. Según el último informe disponible del *Centre Delàs*, titulado *Fraude e improvisación en el gasto militar. Presupuesto de Defensa español 2016*, las misiones en el exterior han absorbido desde 1990 hasta 2015 un total de 10 237,62 millones de euros corrientes (Ortega y Bohigas, 2015: 26).

Omisión de la deuda militar en la contabilidad

Además de la opacidad relativa a la reubicación de partidas en otros ministerios y la disminución de presupuestos en los PEA y en las misiones en el exterior, según el *Centre Delàs*, se debería contabilizar la deuda militar. Jordi Calvo Rufanges (2015g: 125-126) lo explica en estos términos:

La deuda militar se refiere a la parte de endeudamiento público y privado de un país determinado que está relacionado con la actividad económica militar. Por lo que se refiere a la deuda pública militar, su cálculo se centra en que los recursos que consume el gasto militar generan deuda, como cualquier gasto público, siempre que un Estado necesite endeudarse para cubrir sus necesidades presupuestarias. Este es el caso de la mayoría de los países. Por tanto, dentro de las partidas de gastos anuales de gran parte de Estados se encuentra una dedicada exclusivamente a los intereses de la deuda pública. En consecuencia, la parte proporcional de los presupuestos de un Estado dedicados al pago de intereses de la deuda puede y debe ser incluida en el cálculo del gasto militar.

En el momento actual, la deuda militar en el Ministerio de Defensa por la adquisición de armas que deben ser recibidas (y pagadas) los próximos años asciende a 34 000 millones de euros. Pero, además, a esta cifra «hay que sumar la promesa de Pedro Morenés de aumentar en 10 000 millones más el dinero público que el Gobierno destinará a la adquisición de nuevo armamento» (Calvo Rufanges, 2015a).

Críticas al presupuesto

Finalizamos este apartado con dos puntos críticos respecto al presupuesto: la devaluación deliberada de las cuantías y el débil carácter democrático. Respecto al primero,

se ha visto que el presupuesto inicial del Ministerio de Defensa difiere ampliamente del que se liquidará a final de año. A este respecto, Antonio Fonfría Mesa⁹⁷ (2015: 13) concluía un análisis del Presupuesto de Defensa español de 2015 señalando la falta de transparencia en la elaboración de las cuentas públicas:

Por otra parte, las importantes diferencias existentes entre los presupuestos iniciales y el gasto final realizado han de considerarse como anómalas tanto desde la perspectiva presupuestaria como de la económica, e inciden de manera negativa en la transparencia, la adecuada gestión y su eficiencia y la sencillez en la elaboración de las cuentas públicas. En este sentido, es importante subrayar que es una «tradición» instaurada desde hace ya numerosos años y realizada por distintos Gobiernos.

Esta devaluación deliberada del gasto militar puede servir también para suavizar la crítica de la opinión pública frente a los elevados gastos militares. A criterio del *Centre Delàs* (desde encuestas del CIS), algunas partidas no son percibidas por la opinión pública como necesarias frente a otros gastos de carácter social (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 8).

Asimismo, cabe notar que la discusión crítica y la capacidad de decidir sobre los gastos militares se han sustraído del debate público y están reservados casi con exclusividad a las élites tecnócratas militares y políticas. Sobre este particular, Pere Ortega refiere que las economías militares son dirigidas, generalmente, por tecnócratas al servicio de los intereses del complejo militar-industrial (Ortega, 2009b).

Por lo general, la sociedad civil apenas participa en la definición de las amenazas o de lo que hay que defender, siendo que la defensa y seguridad son asuntos que conciernen a todos. No hay voluntad de llevar a cabo un debate y se opta por la continuidad (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 23). A este respecto, Alfred de Zayas⁹⁸ señala lo siguiente:

Toda democracia debe involucrar a la sociedad civil en el proceso para establecer los presupuestos, y todos los sectores de la sociedad deben ser consultados para

⁹⁷ Miembro del Grupo de Expertos sobre la Estrategia Española de Seguridad Nacional y colaborador habitual del Instituto Español de Estudios Estratégicos (IEEE); profesor de Economía Aplicada; director del Máster en Logística y Gestión Económica de la Defensa.

⁹⁸ En mayo de 2012 el Consejo de Derechos Humanos de la ONU designó a Alfred de Zayas como primer experto independiente para la Promoción de un Orden Internacional Democrático y Equitativo. En la actualidad es profesor de Derecho Internacional en la Escuela Diplomática de Ginebra.

determinar cuáles son las prioridades reales de la población. Los Lobbies, incluyendo los contratistas militares y otros representantes del complejo militar-industrial, no deben secuestrar estas prioridades en detrimento de las necesidades reales de la población (De Zayas, 2014).

Tras estas claves de interpretación sobre los gastos militares, se indicarán datos concretos sobre los mismos a nivel mundial y del Estado español.

4.1.2. Datos del gasto militar mundial

Según datos del SIPRI, el gasto militar mundial en 2014 ha sido estimado en 1,78 billones⁹⁹ de dólares. Este dato representa una caída marginal de cerca del 0,4 % en términos reales en comparación con 2013 (Perlo-Freeman y otros, 2015: 1). La cifra representa un gasto cercano a los 4876 millones de dólares diarios. Cuando se ve en perspectiva, se observa que el gasto militar mundial varía año tras año, pero la tendencia general no sufre grandes altibajos. Obsérvese en este gráfico sobre la evolución del gasto militar mundial:

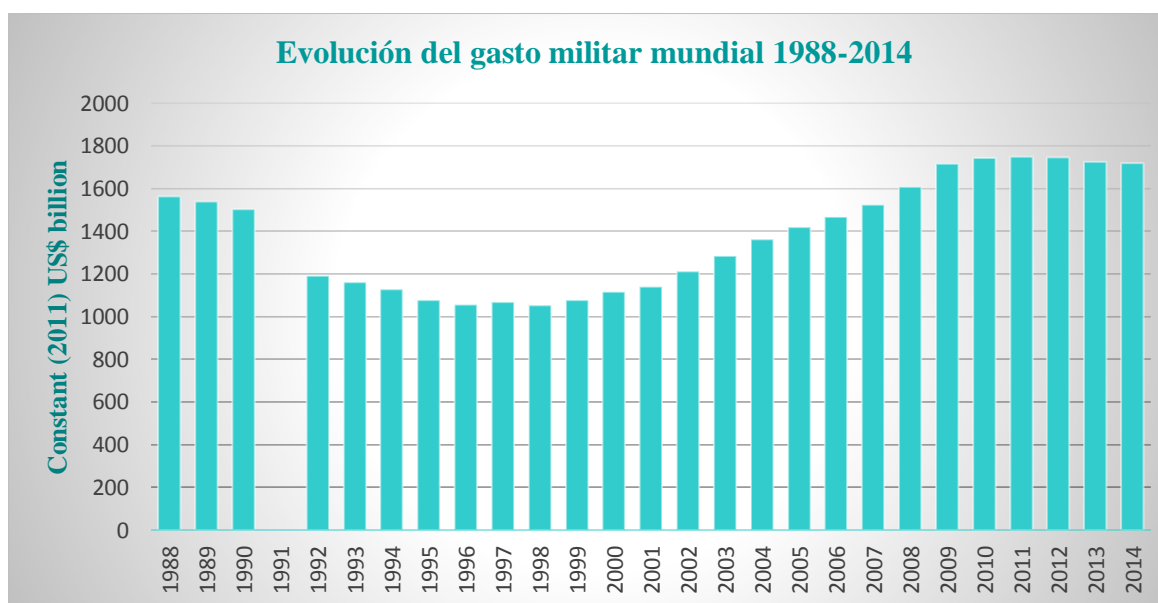


Figura 18. Evolución del gasto militar mundial entre 1988-2014

Fuente: (Perlo-Freeman y otros, 2015: 1)

Según el SIPRI, aunque no hay grandes alteraciones en el cómputo global respecto a años anteriores, sí que hay cambios significativos a escala regional. En el bloque occidental

⁹⁹ La cifra exacta es 1776 miles de millones de dólares, o sea 1 776 000 000 000 dólares.

(EE. UU. y Europa occidental), el gasto militar ha descendido en el último año. Sin embargo, los países económicamente emergentes, los denominados BRIC (Brasil, Rusia, India y China), han aumentado de forma notable su gasto militar. Llama la atención que China haya desbancado a Rusia en la clasificación de países con mayor gasto militar. Así lo refiere Pere Ortega:

Por primera vez, la cifra indicada desciende en términos reales respecto a 2011 en un 0,4%. Algo insólito que no había ocurrido desde finalizada la Guerra Fría en 1991. Esta disminución indica un cambio de tendencia que se estaba produciendo en diversos países del bloque occidental, especialmente en EE. UU. y sus aliados europeos. Por ejemplo, EE. UU., en 2013, redujo su gasto militar en un 5,6% respecto a 2012, que se suma a la caída del 1% de 2011. Este cambio de tendencia se acentuará con el anuncio de reducir sus fuerzas armadas en 50 000 efectivos este año y 80 000 en 2015. [...] Pero, en cambio, los BRIC, Brasil, Rusia India y China, han aumentado de forma considerable su gasto en defensa. Rusia, un 16% sobre 2011 y tiene planes para aumentar su gasto militar en un 40% hasta el 2015; China, un 7,8% y dos dígitos cada uno de los últimos diez años; Brasil e India se mantienen en 2012, pero en los diez últimos años habían aumentado un 56% e India un 65% cada uno respectivamente (Ortega, 2014a).

En lo que respecta al ámbito de la OTAN y de la Unión Europea, el *Centre Delàs* ha elaborado la siguiente tabla, donde se puede percibir el número de las fuerzas armadas, el gasto militar y las exportaciones de armas:

Gasto Militar en la UE y la OTAN					
Países UE y OTAN	Fuerzas Armadas 2013 (1)		Gasto militar 2012 (2)		Exportaciones de armas 2011 (3)
	Núm. soldados	% Soldados/ Población (2012)	% PIB	Millones \$	Millones \$
Albania**	14 000	4,43	1,5	194	
Alemania	196 000	2,40	1,4	(48 617)	1786
Austria*	23 000	2,73	0,8	3411	598
Bélgica	33 000	2,99	1,1	5352	[1161]
Bulgaria	31 000	4,22	1,5	782	321
Canadá**	66 000	1,89	1,3	(22 382)	
Croacia**	19 000	4,45	(1,7)	(1015)	
Dinamarca	16 000	2,86	1,4	4515	[329]
Eslovaquia	16 000	2,96	1,1	1072	14
Eslovenia	8000	3,90	1,2	562	
España	136 000	2,95	0,8	(12 185)	3379
EE. UU.**	1 520 000	4,84	4,4	671 628	16 160
Estonia	6000	4,48	(1,9)	(438)	[487]
Finlandia*	22 000	4,08	1,5	3856	135
Francia	229 000	3,50	2,3	62 582	5070
Grecia	144 000	12,74	2,5	(6972)	[314]
Holanda	37 000	2,22	1,3	10 395	1073
Hungría	27 000	2,71	0,8	1100	25
Irlanda*	9000	1,97	0,6	1235	[38]
Islandia**	0	0	0,1	(17.9)	
Italia	181 000	2,98	(1,7)	(35 719)	1422
Letonia	5000	2,43	0,9	279	
Lituania	12 000	3,96	(1)	(430)	67
Luxemburgo	1000	1,93	(0,6)	(359)	
Malta*	2000	4,80	0,6	56	
Noruega**	24 000	4,78	1,4	7189	638
Polonia	96 000	2,49	(1,9)	(9912)	[1180]
Portugal	43 000	4,07	1,8	(3980)	35
Reino Unido	166 000	2,65	2,5	59 795	[9735]
Rep. Checa	24 000	2,29	1,1	2379	254
Rumania	71 000	3,32	1,2	2406	182
Suecia*	21 000	2,22	1,2	6424	2143
Turquía**	511 000	6,91	2,3	17 690	817
Chipre*	12 000	10,75	2,1	(499)	

Nota: () = estimación del SIPRI; [] = licencias en exportaciones de armas; * solo UE; ** solo OTAN.
 (1) *The Military Balance 2013* y *World Bank 2012*
 (2) *SIPRI Yearbook 2013* en \$ constantes 2011
 (3) *SIPRI Yearbook 2013* en \$ constantes 2011

Tabla 12. Gastos militares de la UE y la OTAN
 Fuente: (Base de datos del Centre Delàs 2014)

4.1.3. Datos y justificación ideológica del gasto militar español

Como se ha dicho arriba, el resultado de la contabilidad de los gastos militares depende de los criterios que se utilicen en el cómputo. En consecuencia, el resultado del gasto militar español varía según el criterio que se considere. Según los PGE, el presupuesto global del Ministerio de Defensa para 2015 fue de 6853,85 millones de euros, un 1,14% superior al presupuestado de inicio en 2014, que fue de 6776,75 millones de euros (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 7-9). Pero este presupuesto no incluye todas las partidas que tienen que ver con las Fuerzas Armadas, según el mencionado criterio de la OTAN y del SIPRI.

Ya se ha mencionado anteriormente que esta cantidad debería complementarse con cuatro partidas que no se contabilizan: 1) los créditos que el Ministerio de Industria concede a las empresas de desarrollo armamentístico; 2) el presupuesto del CNI; 3) las misiones de las Fuerzas Armadas españolas en el extranjero, y 4) los intereses de la deuda militar existente. En la siguiente tabla se pueden contrastar los presupuestos militares correspondientes al año 2015 según los tres criterios:

Criterio	Conceptos	Millones de euros corrientes
PGE	Ministerio de Defensa	5767,72
	Organismos Autónomos del Ministerio de Defensa	1086,13
	Total criterio PGE	6853,85
OTAN	Clases pasivas militares	3294,96
	ISFAS (Otros Ministerios)	600,33
	Guardia Civil (Ministerio Interior)	2620,17
	Ministerio Industria (I+D y ayudas militares)	563,92
	OTAN, UEO (Ministerio Asuntos Exteriores)	0,00
	Total criterio OTAN	13 933,23
Centre Delàs	Centro Nacional de Inteligencia	223,68
	Intereses de la Deuda Pública	1120,14
	Total gasto militar inicial	15 277,05
	Diferencia entre final e inicial	1402,70
	Total criterio Centre Delàs	16 679,75
	Gasto militar final/PIB	1,54%
	Gasto militar inicial/Presupuesto total Estado	3,79%

Tabla 13. Presupuesto militar español en 2015
Fuente: (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 25)

Adicionalmente, en este gráfico se puede cotejar la variación en los años 2014 y 2015 del gasto militar del Estado español, según los criterios mencionados del Ministerio de Defensa, de la OTAN/SIPRI y del *Centre Delàs* correspondientes a los años 2014 y 2015:

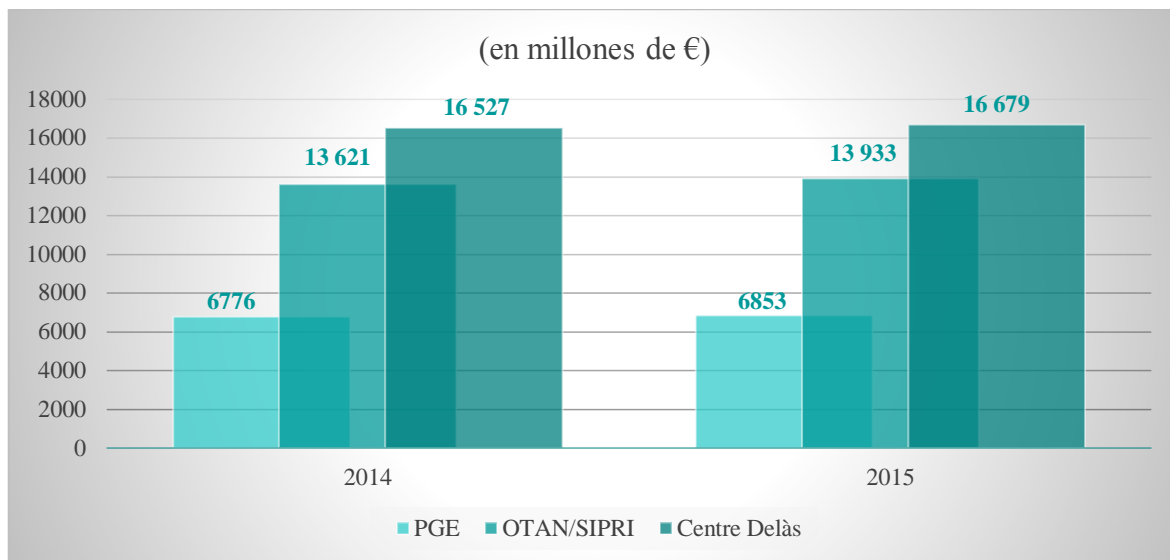


Figura 19. Presupuesto anual de Defensa en España (2014-2015) según contabilidades
Fuente: Elaboración propia a partir de (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 25)

Finalmente se ofrece en la siguiente tabla una síntesis de datos concernientes al gasto militar en España en los años 2014 y 2015:

Indicadores	2014	2015
Gasto militar diario	45,27 M€	45,69 M€
Gasto militar anual por habitante	353 €	353,90 €
Gasto militar/PIB	1,41%	1,54%
Gasto militar/presupuesto total	3,99%	3,79%

Tabla 14. Indicadores del gasto militar en España
Fuente: (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 12)

Este abultado gasto militar requiere de un paraguas ideológico que lo justifique ante la opinión pública. Tal paraguas ideológico es el «militarismo», entendido como la ideología que acompaña al proceso de militarización (Galtung, 2003b: 14). A propósito del concepto de «militarización», Lederach (2000: 124) hace referencia a esta definición de Michael Klare:

Tendencia de los aparatos militares de una nación (fuerzas armadas, paramilitares, burocráticas y servicios secretos) a asumir un control siempre creciente sobre la vida y el comportamiento de sus ciudadanos, sea por medios militares (preparación de la guerra, adquisición de armamento, desarrollo de la industria militar), o por los valores militares (centralización de la autoridad, jerarquización, disciplina y conformismo, combatividad y xenofobia) tendiente a dominar cada vez más la cultura, la educación, la política y la economía nacional, a expensas de la institución civil.

Un caso notorio de militarización, de corrupción/codicia e incremento del gasto militar ha sido relatado por David Jiménez¹⁰⁰ en un artículo titulado *Por el rey, la patria y el bolsillo* (Jiménez, 2014). Este suceso ocurrió en 2006 y tuvo lugar en Bangkok (Tailandia), tras un golpe de estado militar. En este relato, junto a la militarización, aparece la corrupción a través de negocios clandestinos, prebendas y compra de material bélico con comisiones y sobornos:

Una de las primeras medidas del ejército tailandés tras su golpe de Estado de 2006, el decimoctavo desde 1932, fue sentar a sus mandos en los consejos de administración de las principales empresas públicas del país. No fue una tarea fácil porque, con cerca de un millar de generales en activo, las fuerzas armadas tienen una de las estructuras jerárquicas más concurridas del mundo. Los elegidos comenzaron a cobrar «bonus» y a tomar decisiones en petroleras, líneas aéreas y empresas de transporte. «Carecían de sentido empresarial y desautorizaban a personas con décadas de experiencia», recuerda el ejecutivo de una de las corporaciones afectadas. [...] El presupuesto en Defensa se dobló en los cuatro años que siguieron a su último golpe, mientras la institución ampliaba el entramado de negocios clandestinos y prebendas que han enriquecido a muchos de sus rangos. [...] Uno de las principales sombras del Real Ejército Tailandés es la opacidad con la que opera. Un diplomático antiguamente destinado en Bangkok denuncia en privado un sistema de compra de material bélico «corrompido por las comisiones y los sobornos». El descontrol hizo que las fuerzas armadas adquirieran durante los últimos años detectores de bombas que altos mandos sabían que eran inservibles. El escándalo nunca llegó a los tribunales (Jiménez, 2014).

Tras este ejemplo sobre la militarización, se expondrán diversos argumentos que se aducen para alimentar el relato militarista e incrementar los presupuestos de Defensa. Se mencionarán tres tipos de argumentos —político-económicos, tecnológicos y éticos— que desempeñan esta función. En esquema:

¹⁰⁰ Periodista y escritor. Corresponsal en Asia para el periódico *El Mundo*. A partir de 1998 cubrió los conflictos de Afganistán, Cachemira y Timor Oriental, las revoluciones en Birmania, Indonesia y Nepal y los tsunamis del Índico y el Pacífico. Fue nombrado director del referido periódico en abril de 2015.

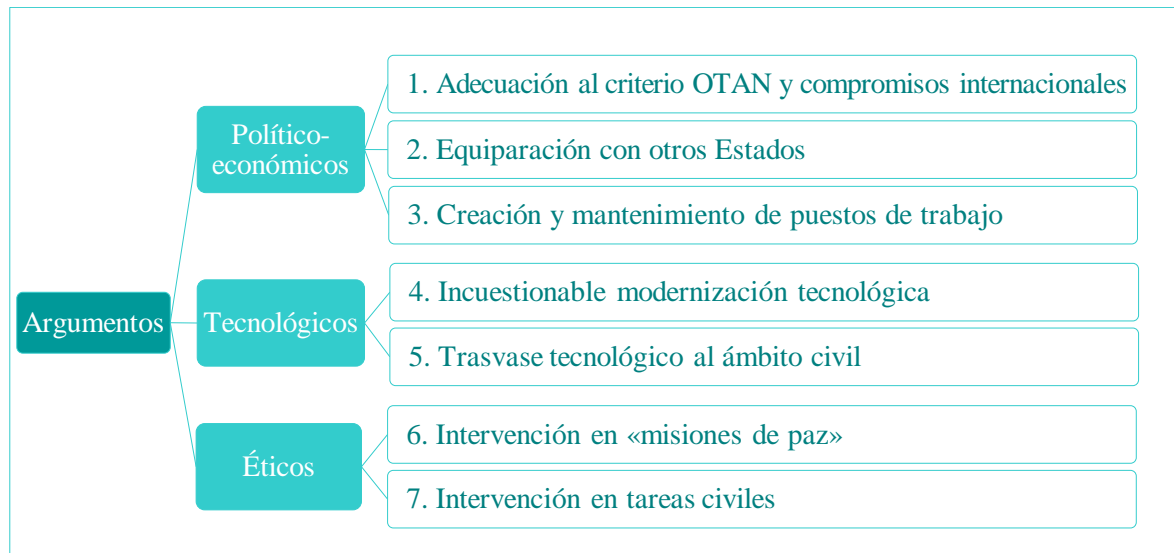


Figura 20. Argumentos aducidos para justificar el gasto militar
Fuente: Elaboración propia

4.1.3.1. Argumentos político-económicos

4.1.3.1.1. Compromisos internacionales y efecto tracción

Pere Ortega ha resaltado que el enorme gasto militar español «obedece a la inercia y deriva en que se encuentra inmerso el Estado español debido a los compromisos derivados de estar asociado a la Alianza Atlántica y al incipiente polo militar que se está creando en el interior de la Unión Europea» (Ortega, 2006). Estas alianzas internacionales generan un «efecto tracción», es decir, un arrastre a un mayor gasto militar.

Un caso donde se manifestó el efecto tracción fue la conferencia de jefes de Estado y Gobierno de los países miembros de la OTAN el 4 y 5 de septiembre de 2014 en la localidad galesa de Cardiff. Allí se tomaron decisiones relativas al incremento de la militarización en dos aspectos: por un lado, la petición del aumento de las aportaciones de los Estados al presupuesto militar; por otro lado, el aumento de la actividad militar de la OTAN con respecto al conflicto entre Ucrania y Rusia. De esta guisa, los países de la Alianza se comprometieron a aumentar sus presupuestos militares hasta un 2% de su PIB en el plazo de diez años (Abellán, 2014; Calvo Rufanges, 2015c).

El dato del presupuesto militar que aparece en los PGE (6853,85 millones de euros) representa un 0,63% del PIB. Este dato puede ser un pretexto para reclamar un aumento de los mismos para acercarse al 2% del PIB que reclama la OTAN. Sin embargo, según las estimaciones del *Centre Delàs*, el gasto militar ronda el 1,54% del PIB, cifra más próxima a la petición de la OTAN:

Si, además, añadimos todas las modificaciones que se llevarán a cabo durante el ejercicio y que en los últimos diez años suponen una media de 1402 millones, entonces, el gasto militar final se sitúa en 16 679,7 millones, una cifra que supone un 243% superior al aprobado para el Ministerio de Defensa. En este caso, el gasto militar español alcanzará muy probablemente el 1,54% del PIB en el año 2015 (que, con las cifras finales, alcanzará fácilmente el 1,6%), más cercano al 2% que promulga la OTAN, que al 0,63% que afirma tener el Gobierno español (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 11-12).

De otra parte, el rearme de un país suele repercutir a escala regional en el aumento del gasto militar de los países colindantes, considerados a menudo como «enemigos». El rearme de un país alimenta el armamentismo a escala regional y, si el vecino se rearma, entonces, crece la propia inseguridad. Se crea, pues, un círculo vicioso que, buscando seguridad, funciona «como un pez que se muerde la cola». Ortega lo explica en estos términos:

Las armas han sido concebidas para dar seguridad a quienes las poseen. Esto es así aparentemente, puesto que aquellos que no las poseen es posible que se sientan amedrentados frente a sus poseedores y se vean empujados a adquirirlas para, a su vez, sentirse seguros. Eso conduce a una espiral sin límites denominada armamentismo, que tuvo su máximo exponente durante la Guerra Fría (Ortega, 2015d: 5).

De otro lado, además de pertenecer a la OTAN, España participa en la Política de Exteriores y Seguridad Común (PESC) de la Unión Europea. Estas políticas también ejercen el mencionado efecto tracción, que arrastra a una mayor presencia en el exterior de las Fuerzas Armadas españolas, como las 14 misiones internacionales identificadas en el apartado anterior.

4.1.3.1.2. Equiparación con estados vecinos con más gasto militar y mantenimiento de puestos de trabajo

También hay situaciones en las que se pide más presupuesto para equipararse con el gasto militar de países vecinos con mayor gasto militar. Por ejemplo, el 31 de agosto de 2015, ante el fenómeno migratorio masivo, apareció un artículo de opinión de Enrique Navarro,¹⁰¹ quien apelaba a un incremento del gasto militar en España, al igual que habían hecho Francia, Alemania o Reino Unido:

Creo que es hora de que las instituciones militares internacionales tanto de la Unión como de la Alianza tomen el problema como una cuestión de seguridad nacional e, invocando los artículos de defensa común de los tratados, adopten medidas claras, resolutivas para terminar con los conflictos bélicos, instaurar Gobiernos estables en los países sometidos a guerras y regulen el tráfico migratorio hacia nuestras fronteras y entre nuestros Estados. [...] Y para ello necesitamos presupuestos de defensa muy superiores a los que tenemos. Algunos como Francia, Alemania o Reino Unido ya están en esta línea. España, como país frontera, debe realizar un esfuerzo mayor en su gasto para poder contribuir a paliar la crisis humanitaria y de seguridad con más y mejores medios (Navarro, 2015).

Otro argumento utilizado es que la industria militar mantiene y genera puestos de trabajo, aunque no siempre es así. Pere Ortega, en el reciente libro *El lobby de la industria militar española*, expone unos datos publicados en Infodefensa sobre la empresa de armamento Santa Barbara, que en 2013 anunció el cierre de las factorías en Trubia, Gijón y en A Coruña, cierre que afectó a 582 trabajadores: 278 en 2013, 166 en 2014 y 138 en 2015 (Ortega, 2015d: 35).

De otra parte, en ocasiones, se cede ante las demandas de carga de trabajo de la industria militar y se construyen más armas de las solicitadas. Pere Ortega (2015d: 48) ha descrito el reciente caso de la construcción de dos buques de guerra por parte de Navantia con un valor de 333, 4 millones de euros; dichos buques no habían sido solicitados por el Ministerio de Defensa, dado que ya disponía de cuatro de esa categoría. Sobre este particular,

¹⁰¹ Analista de Defensa.

Camino Simarro¹⁰² refería que el ex secretario de Estado de Defensa, en su última comparecencia, insistía en que el nuevo Gobierno no debería ceder ante las presiones de la industria militar, sino más bien adaptar los proyectos y las inversiones a las necesidades reales de los escenarios donde se interviene (Simarro, 2012).

4.1.3.2. Argumentos tecnológicos

También se reclama más presupuesto a fin de modernizar las Fuerzas Armadas. Se justifica alegando que este sector ejerce un fuerte impulso sobre el desarrollo del tejido industrial español «con alto componente tecnológico» o colaborando en la generación de trabajo de alto valor y capacitación (Simarro, 2012). Sin embargo, en pocos años, las capacidades militares útiles quedan obsoletas. En este sentido, por ejemplo, se arguye que las armas necesitan estar preparadas para nuevos escenarios bélicos con ataques selectivos.

Una consecuencia es que, a pesar de la inmensa deuda militar existente en España (34 000 millones de euros), se ha pedido más dinero (10 000 millones de euros) para nuevos PEA (Calvo Rufanges, 2015a). Los argumentos esgrimidos con la finalidad de justificar el nuevo «ciclo inversor de defensa» —que se prolongará al menos una década— son la necesidad de renovar sistemas de armas a punto de acabar su vida operativa y de reestructurar la industria militar (González, 2014b). Entre las nuevas armas están las siguientes:

Armas antiguas	Armas nuevas	Coste del programa (en €)
Fragata F-80 de la clase Santa María	Fragatas F-110	5000 millones
Blindados Medios de Ruedas (BMR)	Blindados 8x8	1000-1500 millones
Boeing-707	Aviones Cisterna	800 millones
Submarino S-74	Submarinos S-80	2135 millones
-	Drones	200-300 millones

Tabla 15. Coste de programas de nuevo armamento
Fuente: Elaboración propia a partir de (González, 2014b)

Se aduce, también, como argumento que la industria civil se beneficia de la

¹⁰² Experta en el complejo militar-industrial español.

investigación militar, o sea, que hay una transferencia tecnológica del ámbito militar al sector civil:

Alrededor de la I+D militar se ha desarrollado un gran debate entre sus partidarios y detractores. Mientras una parte de economistas y políticos sostienen los efectos positivos que aporta al desarrollo industrial, a través del denominado *spin-off* o transferencia de tecnologías al sector civil, este factor positivo es puesto en cuestión por otra parte de la comunidad científica y política (Ortega, 2015i: 182).

Por ejemplo, el canal televisivo *The History Channel* proyectó de 2003 a 2005 un programa específico denominado *Tactical to Practical* sobre el hecho y las posibilidades de la aplicación de la tecnología militar al ámbito civil. Así, junto con otros programas, se favorece la integración del militarismo en la cultura de masas: «*The development of non-news television shows such as Tactical to Practical (The History Channel), Off to War (Discovery-Times Channel) and Over There (FX Network) accentuates militarism's integration into mainstream programming*»¹⁰³ (Cardenas y Gorman, 2007: 19). Un contraargumento sería que el dinero se destinara directamente a la investigación civil y a los adelantos científicos sin necesidad de diseñar ni producir artefactos bélicos.

4.1.3.3. Argumentos éticos

Otro argumento, de corte ético, es la denominación genérica «misiones de paz», cuando, en muchas ocasiones, lo que hay de por medio son claros intereses geoestratégicos del momento, propios o de los aliados, encubiertos bajo el eufemismo de *compromisos internacionales* (Centre Delàs, 2014a: 1). Así lo refiere Pere Ortega hablando de los falsos presupuestos de Defensa del año 2016 sobre las operaciones militares en el exterior:

Aquí ocurre algo similar, se presupuestan 14,3 M€, y luego se gastan alrededor de 800 M€ anuales, en esas autodenominadas eufemísticamente «misiones de paz», en Afganistán, Irak, Líbano, Mali, RCA, en el Índico y repúblicas bálticas. Intervenciones que no obedecen a ningún plan de paz, sino a los intereses de política exterior [...], por aquello de jugar un papel en la escena internacional al lado de las grandes potencias aliadas, léase EE. UU. o Francia (Ortega, 2015g).

¹⁰³ Traducción propia: El desarrollo de shows televisivos como *Tactical to Practical* (The History Channel), *Off to War* (Discovery-Times Channel) y *Over There* (FX Red) acentúa la integración del militarismo en la programación principal.

Avalando esta idea, se puede considerar la reflexión de Javier Jiménez Olmos,¹⁰⁴ que indica a las claras el papel de las Fuerzas Armadas en relación con las fuerzas económicas:

La agenda económica del renovado modelo colonialista es insostenible si no está apoyada por la agenda militar. Es indispensable garantizar la seguridad de las empresas explotadoras y de su personal. Los antiguos imperios han dejado sus bases militares como vigilantes y escudo de sus propiedades; pero también los nuevos que, como los Estados Unidos, adquieren protagonismo militar en el continente africano. Las inversiones necesitan orden, estabilidad, y las potencias recurren a la agenda de la seguridad militar para garantizar sus intereses. La economía y la seguridad militar van de la mano, aunque las potencias emergentes, China de un modo especial, colonizan de una manera más suave (Jiménez Olmos, 2013b).

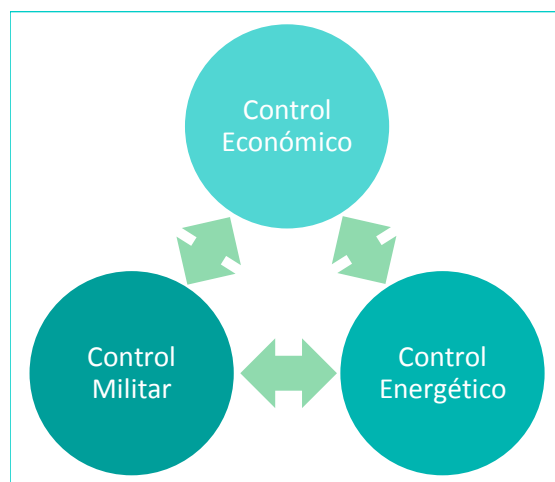


Figura 21. Economía, energía y militarización
Fuente: Elaboración propia

Como se ha mencionado anteriormente, según el *Libro Blanco de la Defensa* del Ministerio de Defensa, «España necesita tener asegurado el suministro de recursos básicos para mantener el bienestar y fomentar la prosperidad del pueblo español. Cualquier acción de fuerza que pusiera en peligro ese suministro con riesgo de colapso para nuestra economía constituiría una amenaza que sería necesario contrarrestar» (Ministerio de Defensa, 2000: 70).

El acceso a los recursos naturales requiere de una compleja plataforma de acceso,

¹⁰⁴ En la actualidad es miembro de la Fundación Seminario de Investigación para la Paz de Zaragoza. También es miembro del Grupo de Expertos del Observatorio PSyD de la Cátedra Paz, Seguridad y Defensa de la Universidad de Zaragoza. Posee amplia experiencia en temas de Seguridad Internacional, adquirida en misiones de la OTAN. Fue jefe de la División de Planes Operativos del Centro de Operaciones Aéreas Combinadas del Mando Sur de la OTAN en Italia y profesor de la Escuela Superior de las Fuerzas Armadas.

control y transporte. En este sentido, Aída Aisenson Kogan (1994: 57) ha indicado que muchas guerras ofensivas se libran, mediante la acción militar, para conquistar cuatro tipos de elementos: 1) mercados,¹⁰⁵ 2) posiciones estratégicas (que aseguren la hegemonía o defensa frente al adversario); 3) las fuentes de abastecimiento, y 4) las vías de transporte. En el pulso por la hegemonía, a la vez que se conquistan estos enclaves geoestratégicos, se evita que pasen a manos del rival.

Otro argumento que se utiliza para justificar la existencia de los ejércitos y los consiguientes gastos es la participación en tareas civiles como apagar incendios o la intervención en catástrofes naturales. Un ejemplo sería la intervención del ejército español en la catástrofe del maremoto del 26 de diciembre de 2004 en el sudeste asiático. Tomás Gisbert¹⁰⁶ lo refiere con estas palabras:

Se han creado unidades como la UME, la Unidad Militar de Emergencias, para que el ejército intervenga en caso grave de riesgo o catástrofes naturales o incendios. Pero acaso, por poner un ejemplo, ¿no sería mejor disponer de unos buenos equipos de protección civil? O puede explicarse para qué se necesitan personas armadas para intervenir en desastres naturales (Gisbert, 2009).

Cabe añadir que, en ocasiones, la justificación de la existencia de los ejércitos y de las armas se hace desde muy temprano en los espacios educativos. A este respecto, Galtung (2003b: 14) ha señalado que merece especial atención la combinación de la inserción de asignaturas y de elementos de ejercicios militares en los currículos y estructuras de la enseñanza secundaria y universitaria, así como de la difusión del militarismo como cultura.

Sobre la base de lo anteriormente dicho, Jordi Calvo Rufanges hace notar que la militarización de los espacios educativos es una de las prioridades de los ejércitos, sobre todo, por su efectividad para legitimar la existencia de los ejércitos, las armas y la opción de la guerra (Calvo Rufanges, 2015b). Cabe señalar que se hacen visitas a las escuelas para

¹⁰⁵ Entendidos como «territorialidad que excede los límites nacionales» (Aisenson Kogan, 1994: 57).

¹⁰⁶ Investigador del *Centre Delàs*. Sus áreas de estudio son principalmente el militarismo, el armamentismo y las políticas de seguridad y defensa.

mejorar la imagen de las Fuerzas Armadas, promover los valores militaristas y atraer a los jóvenes para un futuro reclutamiento. Un contrapunto de esta presencia del ejército en las escuelas ha sido, por ejemplo, la campaña *Desmilitaricemos la Educación*, impulsada por más de 40 entidades vinculadas al fomento de la paz y la educación. Esta campaña tiene por lema *Las armas no educan, las armas matan*.¹⁰⁷ En esta línea, también se han hecho acciones directas no violentas de denuncia y boicot ante la presencia y propaganda del Ejército de Tierra en la *ExpoJove* de Valencia, una feria de ocio de la infancia y la juventud.

4.2. I+D militar

El segundo núcleo del ciclo armamentista es la inversión en investigación y desarrollo (I+D) militar. Según Ortega (2015i: 182), la I+D militar se refiere a «aquellos recursos tanto del Estado como de la iniciativa privada destinados a la investigación científica, de aplicación industrial y al desarrollo de nuevos armamentos, instalaciones o infraestructuras militares». El mismo autor apunta que la investigación de nuevas armas depende, en gran parte, del gasto militar de los Estados. Además, la sofisticación tecnológica de las nuevas armas obliga a presupuestos crecientes.

La I+D militar desempeña un papel clave en la producción de todos los sistemas de armas, sean convencionales o no convencionales. La industria militar requiere investigación e innovación para su desarrollo y mantenimiento futuro, así como para aumentar su competitividad en el mercado de armas. Por tanto, la industria militar se esfuerza en el estudio, proyecto, diseño, verificación y desarrollo de nuevas armas (Ortega, 2015i: 182).

Durante la Guerra Fría, la I+D fue el motor de la carrera de armamentos. Al terminar temporalmente la confrontación en 1989, disminuyó la I+D, pero se volvió a relanzar a finales de la década de los noventa (2015i: 182). Pauwels explica este declive provisional con estas palabras: «Internamente, después de la triunfante conclusión de la Guerra Fría, se hizo más

¹⁰⁷ Véase el enlace de la campaña: <http://desmilitaritzem.blog.pangea.org/?lang=es>.

difícil justificar los enormes gastos militares de tiempo de guerra ante una población que esperaba que el fin del conflicto produjera un “dividendo de paz”» (Pauwels, 2002: 287).

De acuerdo con Ortega (2015i: 183), las inversiones en I+D han producido en España un verdadero «agujero negro» financiero en las arcas públicas. Desde 1996 los créditos en I+D concedidos por el Ministerio de Industria para los PEAS hasta 2015 ascienden a 16 120 millones de euros, que todavía no han sido devueltos, acumulando una deuda de grandes proporciones cuyo futuro reembolso es más que dudoso. Ortega explica el origen de un complejo mecanismo de «ingeniería financiera» por el que, más que I+D, parecen pagos adelantados a las empresas de armamento:

Aquí se puso en marcha una operación de ingeniería financiera que comienza con el último gobierno de Felipe González y se acelera con los de Aznar. Se crean unos proyectos militares —los PEAS (Programas Especiales de Armamentos) — con unos costes elevadísimos, del orden de 25 000 a 30 000 millones de euros, a 25-30 años vista. El mecanismo que se implementa es una operación triangular en forma de convenios. Los créditos salen de Industria. Así que no es un gasto, sino un dinero que debe devolverse, y a un interés del 0%. Las empresas, en teoría, cobran de Defensa, pero es Industria la que avanza el pago, y la que debe recuperar, posteriormente, ese adelanto de Defensa, una vez ésta reciba las armas y pague a las empresas, que solo han devuelto un 0,6% de los créditos recibidos, hasta ahora 17 000 millones. Lo que ocurre es que Defensa paga las armas, pero no devuelve estos créditos a Industria. En 15 años, la deuda de Defensa asciende ya a 30 000 millones de euros, la mitad de ellos a Industria. Con esta fórmula, se oculta la gigantesca inversión en armamento y el continuo aumento en el gasto militar. El resultado es que el Ministerio está en una situación de quiebra técnica, de suspensión de pagos, y creemos que, tarde o temprano, el Gobierno no tendrá más remedio que condonar esa deuda (Ortega, 2014c).

A propósito de estas inversiones, el *Centre Delàs* recomienda, entre otras cosas, canalizar las ayudas en I+D militar a la investigación civil:

Algunos aspectos a los que es urgente recurrir para reducir ese gasto militar e invertirlos en la economía real son: acabar con los recursos destinados a I+D militar, lo que supondría desviar 506 millones de euros hacia la investigación civil; reducir y anular algunas de las inversiones en armamentos, especialmente las relacionadas con los PEA, lo que permitiría invertir alrededor de 1000 millones de euros en el desarrollo de bienes civiles; reducir progresivamente los efectivos militares actuales y adecuarlos a las necesidades reales de la seguridad; por último, anular las operaciones militares en el exterior, lo que traería consigo un ahorro de cientos de millones de euros anuales (Ortega y otros, 2013: 6).

4.3. Industria militar

El tercer elemento del ciclo armamentista es la industria militar. Según Pere Ortega (2015j: 186), este elemento se refiere a «las empresas que realizan una actividad económica dedicada a producir armas y sus componentes, así como servicios asociados (servicios de comunicación, sistemas de vuelo, de guiado de misiles o de mantenimiento de un avión de combate)». Este autor indica que las industrias o empresas militares reciben distintas denominaciones: industrias de defensa, militares, de seguridad o de guerra. Al respecto, Kenneth Building se inclina por la denominación «industria de guerra», dado que la producción de armamentos no tiene otro destino que prepararse para la guerra, ya sea esta defensiva, ofensiva o disuasoria (2015j: 186).

Además, señala que se deben diferenciar las industrias que suministran armas de las que suministran servicios para el mantenimiento del personal militar y sus instalaciones, como, por ejemplo, la energía, comida y otros avituallamientos imprescindibles para su operatividad (2015j: 186). A continuación, se mencionarán las principales empresas productoras de armas a nivel mundial.

4.3.1. *Ranking* de empresas productoras de armas

El SIPRI elabora cada año una lista con las 100 empresas productoras de armas y servicios militares más grandes del mundo, a excepción de las empresas chinas, por falta de datos comparables y suficientemente precisos. En la siguiente tabla se muestra un *ranking* con las empresas con mayor volumen de venta de armas y mayores beneficios con los últimos datos disponibles correspondientes al año 2014:

Empresa (país)	Venta de armas	Ventas totales	% de venta de armas del total	Beneficios totales
1. Lockheed Martin (EE. UU.)	37 470	45 600	82	3614
2. Boeing (EE. UU.)	28 300	90 762	31	5446
3. BAE Systems (R. U.)	25 730	27 395	94	1238
4. Raytheon (EE. UU.)	21 370	22 826	94	2258
5. Northrop Grumman (EE. UU.)	19 660	23 979	82	2069
6. General Dynamics (EE. UU.)	18 600	30 852	60	2819
7. Airbus Group (Trans-europea)	14 490	80 521	18	3117
8. United Technologies Corp. (EE. UU.)	13 020	65 100	20	6220
9. Finmeccanica (Italia)	10 540	19 455	54	27
10. L-3 Communications (EE. UU.)	9810	12 124	81	--
(En millones de \$)				

Tabla 16. Las 10 mayores empresas vendedoras de armas en 2014

Fuente: (SIPRI Arms Industry Database, 2015)

De acuerdo con Walter Graziano,¹⁰⁸ el ámbito mundial del negocio de armamentos parece estar casi monopolizado por unas pocas empresas norteamericanas e inglesas que suelen ser manejadas y conducidas por los mismos directivos y exdirectivos del Pentágono, electos por los presidentes norteamericanos, financiados, a su vez, por el oligopolio banquero petrolero de los clanes Rockefeller, Rothschild, Morgan, Harriman, etc. (Graziano, 2007: 43).

En el ámbito de España, cuatro empresas acaparan casi toda la producción armamentística. Se trata de EADS-CASA, consorcio europeo aeroespacial en el que el Estado español participa con el 4% del accionariado; Navantia, en el sector naval; General Dynamics-Santa Bárbara, proveedor del Ejército de Tierra; e Indra, proveedor de tecnología y componentes electrónicos.

Según el informe *El complejo militar-industrial. Un parásito en la economía española* (Ortega y Simarro, 2012), estas cuatro empresas de la industria militar aglutinaron en 2009 el 75,4% del total de la facturación y el 74% del empleo en el sector industrial militar (Ortega y Simarro, 2012: 13). En 2013, estas empresas producían casi el 80% de la

¹⁰⁸ Economista argentino.

industria de defensa española y realizaban el 90% de las exportaciones (Jiménez Olmos, 2013a: 375).

Respecto a la posición de estas cuatro empresas en el *ranking* mundial, en la 26ª edición (última versión disponible) correspondiente al año 2013, elaborada por Aude Fleurant¹⁰⁹ y Sam Perlo-Freeman y titulada *The SIPRI top 100 arms-producing and military services companies-2013*, aparecen tres empresas españolas entre las 100 primeras. General Dynamics-Santa Bárbara ocupa el sexto lugar en el listado. Le sigue EADS en el séptimo lugar. Navantia está ubicada en el nº 83 (Fleurant y Perlo-Freeman, 2014: 3-5). Indra no figura en esta lista.

Empresa	25ª Edición (2012)	26ª Edición (2013)
General Dynamics-Santa Bárbara	nº 5	nº 6
EADS-Casa	nº 7	nº 7
Navantia	nº 63	nº 83

Tabla 17. *Ranking* de las empresas armamentísticas españolas en el SIPRI Top 100
Fuente: (Fleurant y Perlo-Freeman, 2014: 3-5)

Al hablar de la industria militar, resulta imprescindible abordar el denominado «complejo militar-industrial». Por eso, en el siguiente apartado se realizará una escueta aproximación a este entramado explorando varios aspectos: 1) su concepto y origen; 2) su composición y beneficiarios, y 3) sus características y relación con el gasto público militar.

4.3.2. El complejo militar industrial

Según Pere Ortega (2015d: 51), en términos generales se entiende por complejo militar-industrial el conjunto de actores que rodean al militarismo, entendido como la influencia de lo militar sobre lo político. Este autor ha sintetizado en el siguiente texto el origen de este término: «La definición del *complejo militar-industrial* surgió del discurso de despedida de Eisenhower en 1961 para denominar al grupo de presión de más influencia en

¹⁰⁹ Directora del Programa de Armas y Gasto Militar del SIPRI.

la Casa Blanca. Y se refería al conjunto de organizaciones que rodean la preparación de la guerra» (Ortega, 2007: 115). Ainhoa Ruiz (2016: 91) matiza que Eisenhower se refería a la combinación entre industria militar y una élite político-económica que influía en las decisiones de estado y en la sociedad en su beneficio, es decir, al Congreso, el Pentágono, el departamento de defensa y la industria militar.

El ciclo armamentista impulsa la creación y el crecimiento del complejo militar-industrial. Este ciclo produce empresas cada vez más grandes cuyas ramificaciones alcanzan desde fundaciones supuestamente de la sociedad civil hasta la propia Universidad (Calvo Rufanges, 2015e: 83-84).

El complejo militar-industrial está formando, principalmente, por el sector industrial militar, donde toman un rol más activo los ejecutivos y grandes accionistas. Algunos de los sindicatos de trabajadores de este sector también realizan acciones de presión social sobre los Gobiernos para que aumenten el gasto militar y lo dediquen a la contratación de armamentos en las industrias donde trabajan sus afiliados (Calvo Rufanges, 2015f: 93).

*Hi formen part totes aquelles empreses militars que obtenen rèdits de la producció i el comerç d'armes, com també de la recerca i el desenvolupament d'armament nou, a més dels militars, els polítics i els investigadors que directament o indirectament participen en l'adquisició de noves armes en conflictes armats que donen sentit a les forces armades*¹¹⁰ (GEC, 2012: 118).

Pere Ortega (2007: 115) ha nombrado ocho tipos de agentes que forman parte de este complejo entramado:

1. las industrias de armas;
2. las corporaciones financieras con fuertes intereses en ellas;
3. los accionistas;
4. los políticos que defienden esos intereses y que, a su vez, se encuentran vinculados a las industrias de guerra;

¹¹⁰ Traducción propia: Está conformado por todas las empresas militares que obtienen réditos de la producción y el comercio de armas, así como de la investigación y el desarrollo de armamento nuevo, además de los militares, políticos e investigadores que participan directa o indirectamente en la adquisición de nuevas armas en conflictos armados que dan sentido a las Fuerzas Armadas.

5. los altos mandos de las Fuerzas Armadas, muchos de los cuales también tienen estrechos vínculos con las industrias de armas;
6. las empresas de insumos y servicios que suministran a las Fuerzas Armadas;
7. los sectores estratégicos como el indicado de los hidrocarburos;
8. los organismos multilaterales militares, donde también confluyen los intereses de todas las organizaciones anteriormente detalladas.

Los agentes del complejo militar-industrial participan en el ciclo armamentista y obtienen beneficios económicos o políticos de la investigación, producción y comercio de armas. En la *Gran Enciclopèdia Catalana* encontramos esta definición del complejo militar industrial, que alude al rédito económico o político que obtienen: «*Conjunt d'agents que intervenen en tot el cicle econòmic militar i que treuen rendiment econòmic o polític de la producció industrial d'armament*»¹¹¹ (GEC, 2012: 118).

El complejo militar-industrial influye en las políticas de defensa y seguridad, y en los presupuestos militares. De hecho, los presupuestos militares son la parte esencial de los ingresos del complejo militar-industrial (Calvo Rufanges, 2015e: 83). Muchas personas y empresas basan su sustento y poder en la existencia del ciclo armamentista, y comparten los intereses de su mantenimiento. No es, pues, extraño que se creen redes clientelares y prácticas corruptas a fin de mantener el mercado de armamento y los privilegios de sus beneficiarios.

Como afirma también Calvo Rufanges (2015e: 84), el ciclo económico militar se ha acomodado, igual que la mayor parte de sectores de la economía, a la lógica neoliberal, de libre mercado, de privatización y de reducción de regulaciones. Esto provoca actitudes estrictamente relacionadas con el enriquecimiento personal y la maximización del beneficio económico en la industria militar.

Pere Ortega (2007: 115) ha señalado tres de sus características: 1) son los

¹¹¹ Traducción propia: Conjunto de agentes que intervienen en el Ciclo económico militar obteniendo beneficios políticos o económicos de la producción industrial de armamento.

beneficiarios directos de la inercia militar; 2) ejercen un fuerte *lobby* sobre los dirigentes políticos, y 3) promueven el estallido de nuevos conflictos y guerras. Asimismo, cabe añadir que los Estados más industrializados son los que disponen de una mayor industria militar y, por tanto, de un complejo militar-industrial más influyente (Calvo Rufanges, 2015f: 93).

El gasto militar visibiliza, en parte, los intereses de este entramado de personas e instituciones. El mismo nombre, «complejo» militar-industrial, hace gala del enredado sistema de relaciones que cataliza. Para entender este intricado grupo, resulta útil la descripción de la aristocracia financiera y de poder en EE. UU. realizada por Paul Mason¹¹² (2009) en su libro *Meltdown. The end of the age of greed*. En esta descripción —citada por John Bellamy Foster y Hannah Holleman en su artículo *The Financial Power Elite*— Paul Mason utiliza la imagen de los diagramas de Venn para representar a la «Élite del Poder», entre la que está el *establishment* militar y diplomático:

Fortunately, even if it is hard to theorise, the power elite¹¹³ of free-market global capitalism is remarkably easy to describe. Although it looks like a hierarchy, it is in fact a network. At the network's centre are the people who run banks, insurance companies, investment banks and hedge funds, including those who sit on the boards and those who have passed through them at the highest level. The men who met in the New York Federal Reserve on the 12 September 2008 meltdown would deserve a whole circle of their own in any Venn diagram of modern power... Closely overlapping with this network is the military-diplomatic establishment... Another tight circle comprises those companies in the energy and civil engineering business that have benefitted from marketization at home and US foreign policy abroad¹¹⁴ (Bellamy y Holleman, 2010: 11).

¹¹² Director de economía del *BBC Newsnight*.

¹¹³ La expresión «Élite del Poder» también ha sido utilizada reiteradamente por Jacques Pauwels (2002: 28, 53, 188, 212, 217, 276-291) en su libro *El mito de la guerra buena. EE. UU. en la Segunda Guerra Mundial*. A su vez, este autor ha tomado prestada esta locución de C. Wright Mills, un conocido sociólogo de la Universidad de Columbia en Nueva York (Pauwels, 2002: 28).

¹¹⁴ Traducción propia: Afortunadamente, aunque es difícil teorizar sobre ella, la élite de poder del capitalismo global de libre mercado es relativamente fácil de describir. Aunque parezca una jerarquía, es, de hecho, una red. En el centro de la red están las personas que dirigen bancos, las compañías aseguradoras, los bancos de inversión y los fondos libres de inversión, incluidos quienes se sientan en los consejos de administración y quienes han pasado por ellos en los más altos niveles. Los hombres que se reunieron en la Reserva Federal para tratar de la debacle del 12 de septiembre de 2008 merecerían un círculo propio en cualquier diagrama de Venn del poder moderno [...]. Muy solapado con esta red está el *establishment* diplomático-militar [...]. Otro círculo compacto es el que comprende las empresas energéticas y de ingeniería civil que se han beneficiado de las políticas de orientación hacia la competitividad en el mercado interno del país y de la política exterior estadounidense en el extranjero.

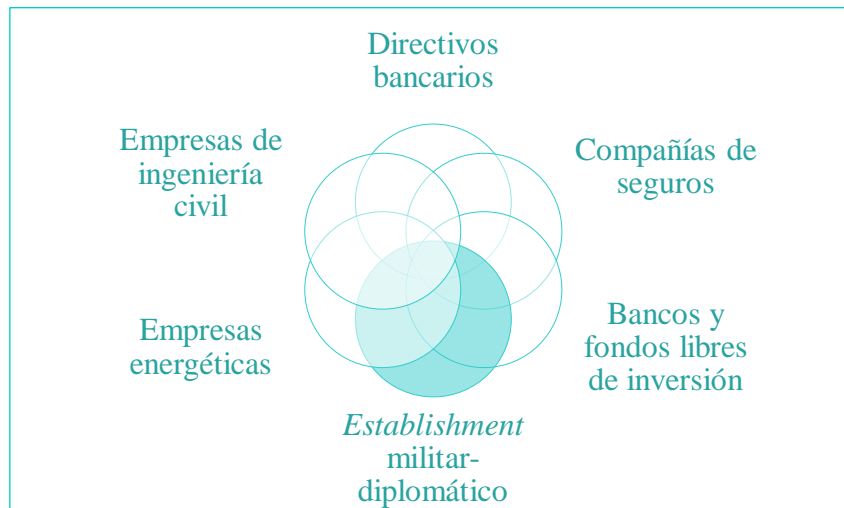


Figura 22. Composición de la Élite del Poder en EE. UU. según Paul Mason
Fuente: Elaboración propia a partir de (Bellamy y Holleman, 2010: 11)

En el complejo militar-industrial, se da también el —cada vez más popular— fenómeno de la «puerta giratoria». Funcionarios, políticos y militares transitan por el Departamento de Defensa, las corporaciones del complejo militar y los *think tanks* que diseñan las políticas y promueven funcionarios que determinan el curso de las estrategias militares (Martín, 2013). En España también se da este fenómeno. Ocurre que algunos altos cargos de Defensa pasan a ser consejeros de empresas productoras de armamento y viceversa.

En el Estado español tenemos presente este *lobby* militar industrial que ejerce presión sobre las decisiones de los políticos que gobiernan. Una buena prueba de ello es ver cómo las empresas militares se interesan por fichar como ejecutivos a políticos que han estado ligados al Ministerio de Defensa o a militares de alto rango de las Fuerzas Armadas (Ortega, 2015d: 52).

Se presentarán varios ejemplos de altos mandos del ejército español involucrados en la industria de armamento. El exalmirante Francisco Torrente Sánchez, ex número dos de Defensa, es consejero de DEFEX desde abril de 2012 (BORME, 2012: 20484), consejero y presidente de Expal Systems desde finales de mayo de 2012 (BORME, 2012: 27200) y apoderado mancomunado/solidario de esta sociedad desde junio de 2013 (BORME, 2013: 29573). Pere Ortega y Camino Simarro (2012: 20-21) exponen otros casos:

También fue el caso del Jefe de Estado Mayor de la Armada, el almirante Sebastián Zaragoza, quien se incorporó en noviembre de 2008 como asesor comercial para la exportación en la empresa pública Navantia. Como señalábamos anteriormente, también lo había hecho en junio 2006 el almirante de la Armada Española Francisco Torrente, quien unos meses antes de ser nombrado presidente de Explosivos Alaveses (Expal), ostentaba el cargo de Secretario General de Política de Defensa (SEGENPOL). Como representante de Expal, Torrente fue escogido presidente de AFARMADE en marzo de 2009 hasta la disolución de ésta en septiembre de 2009.

Jesús del Olmo Pastor, ex secretario general del CESID,¹¹⁵ fue consejero y secretario de Expal Systems desde octubre de 2011 (BORME, 2011: 60101) hasta octubre de 2013 (BORME, 2013: 48471). Carlos Villar Turrau, jefe de Estado Mayor del Ejército de Tierra hasta julio de 2008, es apoderado mancomunado/solidario de Santa Barbara Sistemas SA desde 2009 (BORME, 2009: 17718). Después fue consejero delegado desde mayo de 2010 hasta julio de 2013 (BORME, 2013: 37382) y vicepresidente desde mediados de 2012 hasta mediados de 2013 (BORME, 2013: 37382).

Otro ejemplo singular y reciente, del año 2015, es el de Fernando Sacristán Ruano, Jefe del Mando del Apoyo Logístico del Ejército del Aire. Consta en el *Portal de la Transparencia del Gobierno de España*¹¹⁶ que, tras su cese en agosto de 2014, se autorizó su incorporación a tres empresas: Tecnobit,¹¹⁷ Bess-Beyond Soluciones y Servicios, S. L.¹¹⁸ y Horner Consulting, de la que es apoderado según datos del Registro Mercantil (BORME, 2014: 47740). Por otro lado, altos cargos de las empresas de armamento pasan a ser miembros del ejecutivo, como el ministro de Defensa, Pedro Morenés:

Tal ha sido el caso de Pedro Morenés, nuevo ministro de Defensa del Gobierno del Partido Popular desde diciembre de 2011. Anteriormente, desde junio de 2010, había sido presidente de MBDA España. La empresa matriz MBDA está participada por tres de las principales industrias militares europeas (EADS y BAE Systems en un 37,5% cada una y Finmeccanica un 25%) y se dedica a la fabricación de toda clase de misiles (en España, el Meteor, con un coste de 100 millones de euros). Morenés también

¹¹⁵ Centro Superior de Información de la Defensa. Se disolvió en 2002 y lo sucedió el CNI.

¹¹⁶ Véase la web: <http://transparencia.gob.es>.

¹¹⁷ Produce variedad de plataformas y sistemas de armas, protección, combate y comunicaciones tácticas (85% de producción militar) (Calvo Rufanges, 2013: 117).

¹¹⁸ En su página web (http://www.beyondss.com/?page_id=21) consta que algunos de sus clientes son: el Ministerio de Defensa, el Estado Mayor de Defensa, el Ejército de Tierra, la Armada Española, el Ejército del Aire, la Unidad Militar de Emergencias, la Guardia Real, el Instituto Social Fuerzas Armadas y el Colegio Huérfanos Armada.

había sido consejero de SAPA Placencia, empresa dedicada íntegramente a la fabricación de armas pesadas y ligeras, así como explosivos y municiones. Morenés, desde 2005 y hasta poco antes de ser nombrado ministro, fue consejero y asesoró a Instalaza, industria militar ubicada en Zaragoza y dedicada íntegramente a fabricar explosivos y en el pasado minas antipersonal y bombas de racimo (ambas hoy prohibidas en España). Con su asesoramiento, en 2007 se suministraron bombas de racimo a la Libia de Gadafi, justo antes de ser prohibidas en España. También ha dirigido Segur Ibérica,¹¹⁹ la empresa de seguridad privada que realiza la protección de los barcos de pesca que faenan en el Índico frente a las costas de Somalia (Ortega y Simarro, 2012: 20).

Mediante el fenómeno de la puerta giratoria se incurre, en una forma más o menos legalizada, en el desvío de recursos e intereses públicos hacia el servicio de grandes corporaciones privadas, pues los políticos conocen información privilegiada que pueden poner al servicio de la empresa contratante. Además, tienen contactos con gente influyente. Jordi Calvo Rufanges (2015f: 94) señala que este artificio acaba reportando beneficios económicos para las empresas contratantes: «Esto es un hecho común en muchos países debido a los beneficios que obtendrán las empresas de directivos con relaciones, conocimientos e información privilegiada sobre las políticas militares de los Gobiernos».

4.4. Comercio de armas

4.4.1. Clientes

El cuarto elemento del ciclo armamentista es el comercio de armas. En primer lugar, cabe decir que el principal comprador de armas suele ser el propio Estado. Por lo general, se da un *feed-back* entre el Estado y las industrias militares. El Estado nutre de recursos a las industrias militares para que estas le suministren armas al Estado (Ortega, 2009b). En el caso español, la industria militar tiene como principal cliente, y en ocasiones como único, al propio Estado (Ortega, 2015j: 187). Sin embargo, cuando la demanda es inferior a la oferta, las industrias recurren también al mercado para dar salida a los productos, pues los costes de producción son altísimos en este sector.

¹¹⁹ Fue consejero y presidente de Segur Ibérica SA. desde diciembre de 2011 (BORME, 2011: 69836) hasta febrero de 2012 (BORME, 2012: 6951).

Según los últimos datos disponibles del SIPRI, España ocupó el séptimo lugar en la lista de los diez principales exportadores de armas entre 2010 y 2014, con un 3% del mercado global, después de EE. UU., Rusia, China, Alemania, Francia y el Reino Unido. En la tabla se puede apreciar que los cinco países con derecho a veto en el Consejo de Seguridad de la ONU son los mayores vendedores de armas pesadas, junto con Alemania, que ocupa el cuarto lugar, a una distancia notable de EE. UU. y Rusia:

Exportador	Porcentaje mundial	Principales clientes
USA	31%	Corea del Sur (9%), EAU (8%), Australia (8%)
Rusia	27%	India (39%), China (11%), Argelia (8%)
China	5%	Pakistán (41%), Bangladesh (16%), Myanmar (12%)
Alemania	5%	USA (11%), Israel (9%), Grecia (7%)
Francia	5%	Marruecos (18%), China (14%), EAU (8%)
Reino Unido	4%	Arabia Saudí (41%), USA (12%), India (11%)
España	3%	Australia (24%), Noruega (10%), Arabia Saudí (10%)
Italia	3%	EAU (9%), India (9%), Turquía (8%)
Ucrania	3%	China (22%), Rusia (10%), Tailandia (9%)
Israel	2%	India (46%), Colombia (7%), Singapur (6%)

Tabla 18. Ranking de países exportadores de armas importantes entre 2010-2014
Fuente: (Wezeman y Wezeman, 2015: 2)

4.4.2. Regulación de la exportación de armas en España

En España, la potestad de autorizar la exportación de armas reside en la Junta Interministerial Reguladora del Comercio Exterior de Defensa y de Doble Uso (JIMDDU). El permiso de exportación se concede después de que se haya emitido un informe favorable de la JIMDDU, tras haber evaluado que las exportaciones cumplan con los requisitos establecidos por la ley (Centre Delàs, 2008a). Desde agosto de 2014, la JIMDDU quedó adscrita funcionalmente al Ministerio de Economía y Competitividad y cambió su composición.¹²⁰

¹²⁰ a) Presidente: el secretario de Estado de Comercio, del Ministerio de Economía y Competitividad; b) vicepresidente: el secretario de Estado de Asuntos Exteriores, del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación; c) vocales: el director general de Política Exterior y Asuntos Multilaterales, Globales y de Seguridad, del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación; el director general de Armamento y Material, del Ministerio de Defensa; el director del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Estatal de Administración Tributaria, del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas; el director general de la Guardia Civil, del Ministerio del Interior; el director general de la Policía, del Ministerio del Interior; el secretario general técnico del Ministerio de Industria, Energía y Turismo; el director de

La JIMDDU vela para que se cumplan una serie de requisitos en la exportación de armamento español. Para España, existen tres tipos de normativas que regulan la exportación de armas:

- a) la Ley 53/2007 de 28 de diciembre de 2007 sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso;
- b) la Posición Común de la UE 2008/944 / PESC sobre el control de exportaciones de armas;
- c) el Tratado sobre el Comercio de Armas (TCA), aplicado provisionalmente por España desde el 3 de junio de 2013. Entró en vigor con carácter general para España el 24 de diciembre de 2014 (BOE, 2014: 88628).

Respecto a la primera normativa, el artículo 8 de la Ley 53/2007 de 28 de diciembre de 2007 afirma que no deben venderse armas en cinco supuestos, en concreto, cuando existan indicios racionales de que el material de defensa, el otro material o los productos y tecnologías de doble uso:

- 1. puedan ser empleados en acciones que perturben la paz, la estabilidad o la seguridad en un ámbito mundial o regional;
- 2. puedan exacerbar tensiones o conflictos latentes;
- 3. puedan ser utilizados de manera contraria al respeto debido y la dignidad inherente al ser humano, con fines de represión interna o en situaciones de violación de derechos humanos;
- 4. tengan como destino países con evidencia de desvíos de materiales transferidos;
- 5. puedan vulnerar los compromisos internacionales contraídos por España (BOE, 2007: 53674).

Respecto a la segunda normativa, la JIMDDU tiene que procurar que la exportación de armas se adecue al cumplimiento del Código de Conducta de la Unión Europea sobre esta materia. Este código establece la obligación de no vender armas a países en conflicto armado, sancionados, embargados por la ONU, inestables, que vulneren los derechos humanos, que no condenen el terrorismo o que tengan un débil nivel de bienestar (Centre Delàs, 2008a).

Inteligencia del Centro Nacional de Inteligencia, del Ministerio de la Presidencia; el director general de Comercio Internacional e Inversiones, del Ministerio de Economía y Competitividad (BOE, 2014: 68164).

En la exportación de armas también hay opacidad, pues las actas de la JIMDDU son secretas. Tal amparo es justificado con el argumento de la seguridad estratégica. Sin embargo, este secretismo entra en conflicto con la democracia, que requiere transparencia. Tica Font, experta en esta materia, señala que este criterio impide saber el tipo de armas que se exporta y su finalidad, no solo a la ciudadanía en general, sino también a los diputados de las Cortes Generales:

Los datos sobre las exportaciones de «Material de Defensa», es decir, las exportaciones españolas de armamento y de «Material de Doble Uso»,¹²¹ han sido clasificadas por el Gobierno conforme a la ley de secretos oficiales. Eso supone que las actas de las reuniones donde se decide conceder o no conceder a una empresa española la autorización de exportación de armas sean secretas. El que estas exportaciones estén sometidas a la ley de secretos oficiales también comporta que los informes correspondientes no recojan información sobre el tipo concreto de armas que nuestro Gobierno autoriza a exportar, ni tampoco sobre las finalidades de estas armas. Los informes oficiales simplemente recogen, por país de destinación, la cuantía de las exportaciones, y adjuntan una ligera información sobre el destino y el usuario final. Esta información no solo es secreta para la población, también lo es para los diputados de las Cortes Generales, que al desconocer la información no pueden ejercer su papel de control sobre las actuaciones del Gobierno, impidiendo así un seguimiento de verificación en el cumplimiento de la ley (Font, 2008: 2).

4.4.3. Destinos preocupantes

Amnistía Internacional (sección española), *Greenpeace*, *Intermón* y la *Fundación per la pau* elaboraron un informe¹²² (AI y otros, 2013) sobre la exportación de armas en España titulado *La crisis económica no afecta a las exportaciones de armas españolas*. Según este informe, las autorizaciones de ventas de armas españolas superaron los 8000 millones de euros en 2012, lo que representaba un aumento de más del 150% con respecto a las autorizaciones de 2011 (2013: 13).

En el informe del año siguiente, titulado *Jugando con fuego* (AI y otros, 2014), analizaron las exportaciones españolas de material de defensa, otro material y de doble uso del año 2013. En el informe se expresaba una seria preocupación por el envío de armas a

¹²¹ Material civil con posibles aplicaciones militares.

¹²² Elaborado por Alberto Estévez, analista de comercio de armas, junto con otros colaboradores, especialmente, Jordi Armadans, Francesc Gusi, María del Pozo y Francisco Yermo.

países donde se vulneran los derechos humanos:

Las Organizaciones reiteran su preocupación por el riesgo de que con la política del Gobierno se estén relajando los controles y se lleven a cabo operaciones cuando existe un riesgo claro de que el material exportado se use para cometer o facilitar violaciones graves de los derechos humanos. Según cifras oficiales, las exportaciones españolas de material de defensa realizadas entre 2003 y 2012 pasaron de 383 millones € en 2003 a 4321 millones € en 2013 (AI y otros, 2014: 11).

Estas Organizaciones recomiendan al Gobierno y al Parlamento que aseguren una evaluación rigurosa, caso a caso, de todas las transferencias de armas según los criterios establecidos en la legislación española, de manera que se respeten escrupulosamente las disposiciones del Tratado sobre el Comercio de Armas (TCA) y las de la Ley española 53/2007 (AI y otros, 2014: 11). Según alegan estas organizaciones, se autorizaron o realizaron operaciones preocupantes con diversos países con riesgo de que el material pueda ser utilizado para cometer o facilitar graves violaciones de los derechos humanos:

- a) Operaciones especialmente preocupantes: Arabia Saudí, Colombia, Egipto, EE. UU., Ghana, Israel, Pakistán y Venezuela (AI y otros, 2014: 12-16).
- b) Otras operaciones que requieren mayor información: Bahréin, Brasil, Catar, Guatemala, Honduras, Libia, México, Túnez, Ucrania (AI y otros, 2014: 16-19).

En el informe del *Centre Delàs* (Font y otros, 2015) *Exportaciones españolas de armamento 2005-2014* también se detallan algunos casos de exportaciones de armas españolas a destinos cuestionables como Arabia Saudí, Egipto, Irak, Irán, Libia, Afganistán, Bahréin, Omán, Israel, Líbano, Rusia, Ucrania, Venezuela y Colombia (Font y otros, 2015: 16-25). Jordi Calvo ha resaltado el volumen de negocio con algunos de estos países:

Por otra parte, llama especialmente la atención el elevado volumen de exportaciones de armamento a Arabia Saudí (3600 millones €), Omán (2200 millones €), Emiratos Árabes Unidos (1500 millones €), Qatar (558 millones €), Kuwait (630 millones €), regímenes considerados por cualquier análisis riguroso como poco respetuosos con las libertades de sus ciudadanos y los derechos humanos y actores clave en la escalada de tensiones en esta región del mundo. También son especialmente controvertidas las ventas de armas a Egipto (363 millones €) o Israel (613 millones €) (Calvo Rufanges, 2014b).

Señala que, tras este detestable negocio, se encuentra el enorme poder de las grandes

industrias de armas europeas. Estas grandes industrias facturaron en 2014 más de 90 000 millones de euros (Calvo Rufanges, 2014b). De otra parte, Tica Font ha puesto de relieve la contradicción de la Unión Europea, que habla en público de «construcción de paz» y democracia, mientras que en la recámara hace negocio con la venta de armas en lugares donde se violan los derechos humanos, como la monarquía saudí o las monarquías del Golfo Pérsico, la región más rica del mundo en petróleo (Font, 2015b). Tiempo atrás también expresó la contradicción inherente que supone la venta de armamento y la concesión de Ayuda Oficial al Desarrollo:

España ha vendido armas a algunos de los países más pobres del mundo, como Burquina Faso, Angola, Kenia y Mauritania, o a países que destinan más recursos al gasto militar que al desarrollo humano (gasto en sanidad y educación), como Angola, Arabia Saudita, Brasil, Ecuador, Emiratos Árabes, Jordania, Pakistán y Turquía. Finalmente, hay que decir que algunos de los países mencionados reciben cantidades económicas en concepto de Ayuda Oficial al Desarrollo. Es decir, primero hacemos negocio y después damos un poco para hacer aquello que el mismo Gobierno de estos países no hace por falta de recursos: atender a las necesidades de las personas (Font, 2008: 4).

Tica Font ha indicado que la venta de armas que están realizando las industrias de armamento estadounidense y europea —para paliar las reducciones presupuestarias de sus países— en toda la región de Oriente Medio puede conllevar una carrera de armamentos muy peligrosa en una región donde está siendo redibujado el mapa de alianzas (Font, 2015b). De hecho, según el informe de Amnistía Internacional *Haciendo balance. Armar al Estado Islámico* (2015), el ISIS cuenta con 100 tipos de armas fabricadas o diseñadas en 25 países:

Amnistía Internacional (AI), apoyada en organizaciones de monitoreo de armamento, ha hecho inventario del arsenal del ISIS: 100 tipos de armas fabricadas o diseñadas en al menos 25 países. Y llega a varias conclusiones, entre ellas, que cinco décadas de tráfico sin control de armas hacia Irak —incluida la guerra con Irán de los 80, en la que medio centenar de países vendieron armamento a los bandos— ha inundado el territorio de munición, abierto ahora al saqueo de los yihadistas. Al otro lado de la frontera, en Siria, el robo de los arsenales del régimen y los rebeldes apoyados por el Golfo y EE. UU ha apuntalado la capacidad armamentística del ISIS (Gutiérrez Garrido, 2015).

Sucede que, de forma reiterada, los intereses geopolíticos, estratégicos y comerciales

prevalecen sobre los criterios legales y éticos en el comercio de armas. Las normativas sobre comercio de armas son, en muchos casos, obviadas y vulneradas. Sobre este particular, Blanca Camps-Febrer (2015a: 43) señala que «los tratados actuales que regulan las armas a nivel internacional o regional, sin embargo, se basan más en la voluntad política que en los instrumentos reales de control disponibles».

Ante el descontrol en el comercio de armas, en 1997 un grupo compuesto por distintas personas e instituciones galardonadas con el Premio Nobel de la Paz¹²³ tomó la iniciativa de proponer un Código Internacional de Conducta para regular las transferencias de armas. Oscar Arias,¹²⁴ en el discurso de la rúbrica pública de este código —celebrada el 29 de mayo de 1997 en Nueva York—, afirmó que «no debemos enriquecernos comerciando con la muerte» y que debemos anteponer las vidas humanas a las armas. Amnistía Internacional y Oxfam Internacional (AI y OI, 2003: 60) citan sus palabras en el documento *Vidas destrozadas. La necesidad de un control estricto del comercio internacional de armas*:

Los líderes locales, regionales y mundiales deben aceptar el hecho de que no podemos permitir que el libre mercado rija el comercio internacional de armas. No debemos enriquecernos comerciando con la muerte. Más bien, deberíamos comprender que el comercio de armas es casi siempre amigo de los dictadores y enemigo del pueblo. Ha llegado el momento de anteponer las vidas humanas a las armas.

Según la Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano (FAPPH), la iniciativa para este Código de Conducta se convirtió diez años después en la base del borrador del Tratado sobre el Comercio de Armas (TCA), cuyo objetivo es regular el comercio internacional de armas. La FAPPH también remarca que este código estimuló, a su vez, la creación de un movimiento global para controlar el comercio de armas agrupando a organizaciones de la sociedad civil y a Gobiernos de todos los continentes (FAPPH, 2006: 17).

¹²³ El grupo estaba conformado por: Adolfo Pérez Esquivel, el Instituto Albert Schweitzer, *American Friends Service Committee*, Amnistía Internacional, Aung an Suu Kyi, Betty Williams, Elie Wiesel, el Dalai Lama, *International Physicians for the Prevention of Nuclear War*, Jimmy Carter, Jody Williams, José Ramos-Horta, Lech Walesa, Oscar Arias, el Reverendo Desmond Tutu y Rigoberta Menchú.

¹²⁴ Expresidente de Costa Rica (1986-1990 y 2006-2010) y premio Nobel de la Paz (1987).

4.5. Financiación de las empresas de armas

El quinto elemento del ciclo armamentista es la denominada «banca armada». A modo de nota histórica, el general Smedley Butler en 1935 ya desvelaba la implicación, las ganancias y el secretismo de los bancos en el negocio de la I Guerra Mundial:

*And let us not forget the bankers who financed the Great War. If anyone had the cream of the profits it was the bankers. Being partnerships rather than incorporated organizations, they do not have to report to stockholders. And their profits were as secret as they were immense. How the bankers made their millions and their billions I do not know, because those little secrets never become public—even before a Senate investigatory body*¹²⁵ (Butler, 2003: 29).

Jordi Calvo Rufanges, en su libro *Banca armada vs Banca Ética* (Calvo Rufanges, 2013), ha analizado detalladamente la implicación de la banca en el complejo militar-industrial. Según este autor, Banca armada es la «denominación utilizada para definir a los bancos que colaboran del complejo militar-industrial y que ayudan a que los niveles de armamentismo sean tan elevados». En consecuencia, este tipo de bancos también tiene que ver con la cantidad y destructividad de los conflictos armados (Calvo Rufanges, 2014c). De otra parte, cabe mencionar que la banca armada es afectada por las decisiones políticas relacionadas con la actividad militar concreta:

Los bancos tienen una relación relevante con el complejo militar-industrial cuando sus intereses pueden verse afectados por las decisiones políticas que lleven a aumentos o disminuciones de una actividad empresarial militar concreta, ya que las entidades financieras poseen en ocasiones elevadas inversiones en proyectos empresariales armamentísticos, dependientes de presupuestos públicos (Ortega, 2015e: 93).

De acuerdo con Jordi Calvo Rufanges (2015d: 68), los bancos financian la industria armamentística de cinco formas principales: 1) por la participación accionarial y la gestión necesaria para la compra-venta de acciones en el mercado secundario; 2) la financiación y

¹²⁵ Traducción propia: Y no nos olvidemos de los banqueros que financiaron la Gran Guerra. Si alguien se quedaba con la crema de los beneficios eran los banqueros. Por ser consorcios —y no organizaciones corporativas— estaban exentos de informar a los accionistas. Y sus beneficios eran tan secretos como inmensos. No sé cómo hicieron los banqueros sus millones y sus millardos (mil millones), porque esos pequeños secretos nunca llegan a ser públicos—incluso ante un cuerpo investigador del Senado.

aseguramiento de las exportaciones de armas; 3) la emisión de bonos, pagarés y acciones para realizar ampliaciones de capital; 4) los fondos de inversión que incluyen acciones de empresas de armas; y 5) la concesión de créditos, préstamos y pólizas de crédito a las industrias de armas.

Jordi Calvo Rufanges (2013a: 7) señala que la banca es responsable del armamentismo en dos casos: 1) si tiene participaciones accionariales significativas (responsabilidad directa), y 2) si concede servicios financieros a la industria armamentística (responsabilidad indirecta):

La importancia de la financiación para la industria militar es, por tanto, vital y por ello incluimos a las entidades financieras que ayudan a las empresas de armas en el complejo militar-industrial. De este modo, se convierten en responsables directos, si tienen participaciones accionariales significativas sobre las empresas de armamento, o indirectos si les conceden servicios financieros para facilitar su expansión o permitir su supervivencia.

Este autor (2015d: 71) indica que «el sector bancario tradicional no basa sus principios en la ética, ni tiene por objetivo construir un mundo mejor, sino que lo único que pretende es conseguir mayores beneficios en el menor tiempo posible para satisfacer a sus accionistas y cumplir con las expectativas del mercado». En consecuencia, se olvida del impacto de sus negocios en las poblaciones más desfavorecidas. Apunta también que, cuando las entidades bancarias financian proyectos empresariales que tienen impactos como la guerra y la violación de los derechos humanos, tienen su parte de corresponsabilidad en el sufrimiento y el dolor de la población (2015d: 71).

Finalmente, se apuntará un dato significativo sobre el volumen de inversión de los bancos en el negocio de las armas. En España, más de 60 entidades financieras y, sobre todo, los grandes bancos, han invertido al menos 45 000 millones de euros en armas en la última década. Obsérvese en este cuadro:

Tipo inversión	Valor
Participaciones accionariales	378 398 904 €
Préstamos	14 241 182 529 €
Fondos de inversión	7 325 048 606 €
Emisión de acciones y bonos	6 805 333 945 €
Financiación de exportaciones	16 711 000 000 €
Total	45 460 963 985 €

Tabla 19. Inversiones de la banca armada

Fuente: (Calvo Rufanges, 2012: 10)

Recapitulación

El objetivo de este capítulo ha sido comprender el hecho de las armas desde el marco más amplio del ciclo armamentista. Por esta razón, se ha examinado qué es el ciclo armamentístico y se han apuntado claves interpretativas relativas a cada uno de los cinco elementos que lo conforman.

Este ciclo describe todo el conglomerado económico que rodea la economía de la defensa. También engloba todos aquellos aspectos relacionados con la estructura militar de un país, incluyendo las políticas de seguridad y defensa, que, a su vez, determinan la estrategia de defensa nacional, las directivas de defensa y el modelo de las Fuerzas Armadas. Este ciclo explica el proceso de militarización y armamentismo de las sociedades, desde la identificación de la necesidad de las armas hasta su utilización final. Para justificar este ciclo resulta vital la interpretación de las amenazas a la seguridad, ya sean reales o ficticias.

Respecto al gasto público militar, se han adelantado tres claves interpretativas que facilitan su comprensión: 1) la disparidad de criterios en la contabilidad, 2) la opacidad, y 3) los sobrecostes habituales. Se ha mostrado también un breve panorama actualizado del gasto militar en el ámbito mundial y en el ámbito del Estado español. En términos generales, el gasto público militar se orienta a la preparación de la guerra, a fin de sostener el Ejército, las infraestructuras y las armas.

En la contabilidad del gasto público militar se han considerado tres criterios: 1) el criterio OTAN/SIPRI; 2) el criterio del Ministerio de Defensa consignado en los PGE, y 3) el criterio del *Centre Delàs*. El criterio general de la OTAN aconseja a todos los Estados miembros contabilizar como gasto militar todos los gastos relacionados con la defensa. El criterio de los PGE incluye solo las partidas destinadas al Ministerio de Defensa y a sus organismos autónomos. El criterio del *Centre Delàs* es similar al criterio OTAN/SIPRI, pero añade dos partidas que —de modo inequívoco— están relacionadas con la defensa armada y que no se recogen en la contabilidad de los dos criterios anteriores: 1) el presupuesto del CNI; y 2) los intereses de la Deuda Pública en proporción al total de gasto militar.

Se ha observado una cierta opacidad en la contabilidad de los gastos militares, pues, en España, se oculta deliberadamente una parte muy importante del mismo, al menos de tres formas: 1) ubicación de partidas en otros ministerios (Asuntos Exteriores, Interior, Industria, Presidencia); 2) disminuciones deliberadas e incrementos posteriores con créditos extraordinarios procedentes del Fondo de Contingencias en los PEA y en las misiones militares en el extranjero, y 3) la omisión de la deuda militar y los intereses derivados de la misma.

En el momento actual, la deuda armamentística asciende a 34 000 millones de euros con un probable incremento de 10 000 millones de euros. La devaluación deliberada del gasto militar puede servir para suavizar la crítica de la opinión pública frente a los elevados gastos militares, pero también para pedir un incremento de los mismos y aproximarse al criterio del 2% del PIB que aconseja la OTAN.

Otra clave de interpretación relevante son los habituales sobrecostes. A menudo, el gasto final de estos proyectos suele ser muy superior al previsto de entrada. Los costes se incrementan por actualizaciones y retrasos, y van evolucionando con el paso de los años. En este sentido, se ha expuesto un muestrario de sobrecostes en España. Asimismo, se ha hecho

notar que la discusión crítica sobre los gastos militares se ha sustraído del debate público y está reservada, casi con exclusividad, a las élites tecnócratas militares y políticas.

A propósito de los datos concretos, según datos del SIPRI, el gasto militar mundial en 2014 ha sido estimado en 1,78 billones de dólares. La cifra representa un gasto cercano a los 4876 millones de dólares diarios. Según la evolución en la última década, la tendencia general no ha sufrido grandes altibajos, aunque sí que los hay a escala regional. Llama la atención que China haya desbancado a Rusia en la clasificación de países con mayor gasto militar. En España, según los tres criterios mencionados, el presupuesto correspondiente del año 2015 asciende a:

Criterio	Millones de euros corrientes
Criterio PGE	6853,85
Criterio OTAN	13 933,23
Criterio <i>Centre Delàs</i>	16 679,75

Se ha comentado que este abultado gasto militar requiere de un paraguas ideológico que lo justifique ante la opinión pública. La ideología que acompaña el proceso de militarización es el llamado «militarismo». En relación al militarismo, se han expuesto siete argumentos que se aducen para alimentar el relato militarista e incrementar los presupuestos de Defensa: 1) adecuación al criterio OTAN y a los compromisos internacionales; 2) equiparación con otros Estados; 3) creación y mantenimiento de puestos de trabajo; 4) incuestionable modernización tecnológica; 5) trasvase tecnológico al ámbito civil; 6) intervención en «misiones de paz», y 7) intervención en tareas civiles.

De otra parte, la I+D militar se refiere a aquellos recursos, tanto del Estado como de la iniciativa privada, destinados a la investigación científica, de aplicación industrial y al desarrollo de nuevos armamentos, instalaciones o infraestructuras militares. Esta investigación depende, en gran parte, del gasto militar estatal y desempeña un papel clave en la producción de todos los sistemas de armas, sean convencionales o no convencionales. Últimamente, se le ha añadido una «i» de innovación que pretende darle un valor añadido de apuesta por el

desarrollo tecnológico y, así, aumentar la competitividad en el mercado de armas.

Por otra parte, se identifica la industria militar con las empresas que realizan una actividad económica dedicada a producir armas y sus componentes, así como servicios asociados. Se ha comentado que existen diversas denominaciones para este tipo de industria: de defensa, militares, de seguridad o de guerra. Al respecto, Kenneth Building se inclina por la denominación «industria de guerra», dado que la producción de armamentos se orienta a la preparación de la guerra, ya sea esta defensiva, ofensiva o disuasoria. También, se han distinguido las industrias que suministran armas de las que suministran servicios para el mantenimiento del personal militar y sus instalaciones.

Se ha mencionado el *ranking* elaborado por el SIPRI de las 100 empresas productoras de armas y servicios militares más grandes del mundo. De acuerdo con Walter Graziano, este negocio parece estar casi monopolizado por unas pocas empresas norteamericanas e inglesas. En el ámbito de España, cuatro empresas (EADS-CASA, Navantia, General Dynamics-Santa Bárbara e Indra) acaparan casi toda la producción armamentística.

A propósito del «complejo militar-industrial», se ha abordado brevemente su concepto, origen, composición y características. Según Pere Ortega (2015d: 51), se entiende por complejo militar-industrial el conjunto de actores que rodean al militarismo, entendido como la influencia de lo militar sobre lo político. Está formado, principalmente, por el sector industrial militar, donde ejercen un rol más activo los ejecutivos y grandes accionistas. Algunos de los sindicatos de trabajadores de este sector también realizan acciones de presión social sobre los gobiernos para que aumenten el gasto militar y lo dediquen a la contratación de armamentos en las industrias donde trabajan sus afiliados.

Con Pere Ortega, se han identificado ocho tipos de agentes que forman parte de este complejo entramado y que obtienen beneficios económicos o políticos de la investigación, producción y comercio de armas. Este complejo influye en las políticas de defensa y

seguridad, así como en los presupuestos militares. Muchas personas y empresas basan su sustento y poder en la existencia del ciclo armamentista y comparten los intereses de su mantenimiento.

No es, pues, extraño que se creen redes clientelares y prácticas corruptas a fin de mantener el mercado de armamento y los privilegios de sus beneficiarios. Según Jordi Calvo Rufanges (2015e: 84), al igual que en la mayor parte de sectores de la economía, este sector se ha acomodado a la lógica neoliberal de libre mercado, con la privatización y la reducción de regulaciones. Esto provoca actitudes estrictamente relacionadas con el enriquecimiento personal y la maximización del beneficio económico en la industria militar.

En el análisis se han señalado tres de las características del complejo militar-industrial: 1) son los beneficiarios directos de la inercia militar; 2) ejercen una fuerte presión sobre los dirigentes políticos, y 3) promueven el estallido de nuevos conflictos y guerras. Se ha aludido también al fenómeno de la «puerta giratoria» en este sector, por el cual, según describe Martín (2013), políticos y militares transitan por el Departamento de Defensa, las corporaciones del complejo militar y los *think tanks* que diseñan las políticas y promueven funcionarios que determinan el curso de las estrategias militares.

España no es ajena a este fenómeno. Algunos altos cargos de Defensa pasan a ser consejeros de empresas productoras de armamento y viceversa. Mediante este fenómeno se incurre, de una forma más o menos legalizada, en el desvío de recursos e intereses públicos hacia el servicio de grandes corporaciones privadas, pues los políticos conocen información privilegiada que pueden poner al servicio de la empresa contratante. Además, estas personas tienen contactos con gente influyente.

Sobre el comercio de armas, se ha observado que el principal comprador de armas suele ser el propio Estado. Sin embargo, cuando la demanda es inferior a la oferta, las industrias recurren también al mercado para dar salida a los productos, pues los costes de

producción son altísimos en este sector. Según los últimos datos disponibles del SIPRI, España ha ocupado el séptimo lugar en la lista de los diez principales exportadores de armas entre 2010 y 2014, con un 3% del mercado global, después de EE. UU., Rusia, China, Alemania, Francia y el Reino Unido.

En España, la potestad de autorizar la exportación de armas reside en la JIMDDU, que desde agosto de 2014 ha quedado adscrita funcionalmente al Ministerio de Economía y Competitividad. Esta institución vela para que se cumplan una serie de requisitos en la exportación de armamento español. Esta actividad se ha de ajustar a tres normativas: 1) la Ley 53/2007 de 28 de diciembre de 2007 sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso; 2) la Posición Común de la UE 2008/944 / PESC sobre el control de exportaciones de armas; 3) el Tratado sobre el Comercio de Armas (TCA), que entró en vigor con carácter general para España el 24 de diciembre de 2014.

A este respecto, se han enumerado los diversos supuestos en los que se prohíbe o no se recomienda realizar operaciones de exportación de armamento. Asimismo, se ha expuesto que en la exportación de armas también hay opacidad, dado el secretismo de las actas de la JIMDDU, que se ampara en el argumento de la seguridad estratégica. Con Tica Font, se ha referido que el secretismo impide hacer un seguimiento más de cerca sobre el destino de las exportaciones, así como de su finalidad.

Según los informes de *Amnistía Internacional* (sección española), *Greenpeace*, *Intermón* y la *Fundación per la pau*, se han autorizado con diversos países operaciones preocupantes, debido al riesgo de que el material se utilice para cometer o facilitar graves violaciones de los derechos humanos. Asimismo, se ha mencionado que en el informe del *Centre Delàs Exportaciones españolas de armamento 2005-2014* (Font y otros, 2015) se detallan algunos casos de exportaciones de armas españolas a destinos cuestionables como Arabia Saudí, Egipto, Irak, Irán, Libia, Afganistán, Bahrein, Omán, Israel, Líbano, Rusia,

Ucrania, Venezuela y Colombia. Sucede de forma reiterada que, en el comercio de armas, los intereses geopolíticos, estratégicos y comerciales prevalecen sobre los criterios legales y éticos.

Por último, con Jordi Calvo Rufanges, se ha identificado la banca armada con los bancos que colaboran en el complejo militar-industrial y que ayudan a que los niveles de armamentismo sean tan elevados. Este tipo de bancos influyen indirectamente en la cantidad y destructividad de los conflictos armados. Lógicamente, la banca armada se ve afectada por las decisiones políticas relacionadas con el gasto militar y las operaciones militares.

De acuerdo con este autor (2015d: 68), se han indicado cinco formas con las que los bancos financian la industria armamentística. En España, más de 60 entidades financieras, sobre todo, los grandes bancos, han invertido al menos 45 000 millones de euros en armas en la última década. Con este mismo autor (2013a: 7), también se ha señalado que la banca es responsable del armamentismo en dos casos: 1) si tiene participaciones accionariales significativas (responsabilidad directa), y 2) si concede servicios financieros a la industria armamentística (responsabilidad indirecta).

Sobre la base de las ideas expuestas, se ha concluido que, cuando las entidades bancarias financian proyectos empresariales —que tienen impactos como la guerra y la violación de los derechos humanos—, también son corresponsables en el sufrimiento y el dolor de la población.

Armas, dinero y muerte conforman un triángulo que la humanidad no se merece

(Jiménez Olmos, 2013a: 373)

CAPÍTULO V. REPERCUSIONES DEL CICLO ARMAMENTISTA

Introducción

El objetivo de este capítulo es visibilizar algunas de las repercusiones derivadas del ciclo armamentista. La razón estriba en que la reflexión sobre el ciclo armamentista cobra mayor importancia al observar sus consecuencias sobre la vida real de las personas.

Según Blanca Camps-Febrer¹²⁶ (2015a: 43), estas consecuencias también forman parte del ciclo armamentista, desde un sentido más amplio, y son objeto de estudio de los centros de investigación para la paz y el desarme:

Los centros de investigación para la paz y el desarme centran su estudio de las armas en los diversos estadios por los que pasa un arma: planificación¹²⁷ [...], investigación, producción, transferencia (exportación, importación, desvío, etc.), almacenamiento, uso, impacto y consecuencias (humanas, sociales, en infraestructuras o medioambientales). Todas estas etapas forman parte del llamado ciclo armamentista o Ciclo económico militar.

Desde este enfoque concreto, no conviene perder de vista las graves repercusiones del ciclo armamentista sobre las personas. No se deben obviar ni olvidar el dolor y sufrimiento masivo que padecen quienes viven los conflictos armados. En este sentido, Javier Jiménez Olmos (2013a: 373), después de indicar que hay más de 500 millones de armas en manos particulares y que hay 300 000 víctimas al año por armas convencionales,¹²⁸ ha expresado literalmente que «armas, dinero y muerte conforman un triángulo que la humanidad no se merece».

Dadas las numerosas repercusiones que conlleva el ciclo armamentista, se ha optado por seleccionar y reparar en algunas de ellas. No obstante, en la medida de lo posible, se

¹²⁶ Politóloga y especialista en Relaciones Internacionales. Profesora asociada a la *Universitat Autònoma de Barcelona* (UAB) y colaboradora del *Centre Delàs*.

¹²⁷ En relación con la elaboración de presupuestos.

¹²⁸ Las armas convencionales se subdividen en dos categorías: las armas pesadas y las armas ligeras o pequeñas (Camps-Febrer, 2015a: 42).

aludirá de forma transversal al hecho del negocio y del enriquecimiento privado. Estos efectos e impactos se han ordenado según los tres niveles de violencia que ha distinguido Galtung (1998; 2003a). Una vez más, considerando la feliz expresión de Jacques Maritain «distinguir para unir», mencionada en la introducción general, se hará una breve caracterización de estos tres tipos de violencias y de sus respectivas interacciones. Se ofrece este esquema para facilitar la comprensión del recorrido que se va a seguir:

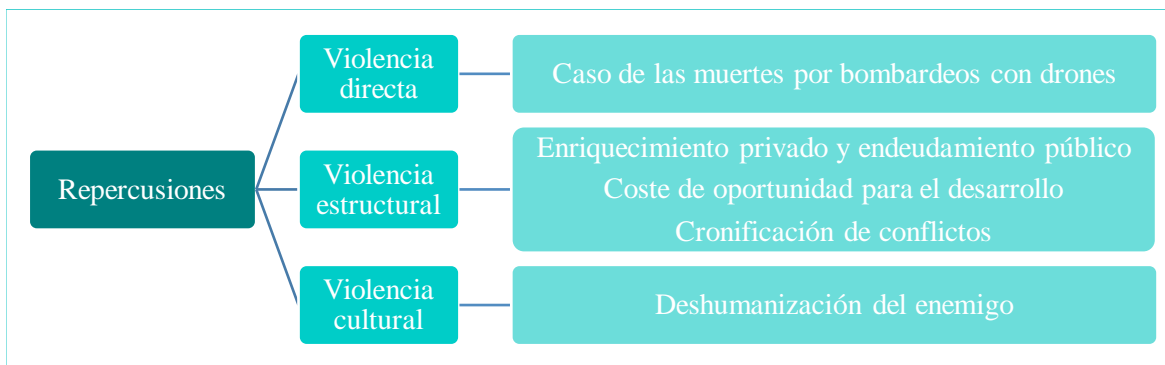


Figura 23. Algunas repercusiones del ciclo armamentista
Fuente: Elaboración propia

En el segundo apartado, tras unos apuntes sobre la dialéctica «codicia o agravio» (*greed or grievance*) que ha estado presente en la reflexión sobre las causas de los conflictos armados, se atenderá a casos de codicia por minerales (el oro, en particular), por los hidrocarburos (petróleo y gas), y se incidirá en cuatro casos de corrupción en las contratas armamentísticas. El contenido de este apartado es más explícito sobre la relación entre la codicia y las armas, es decir, son más directas o explícitas las alusiones al uso de las armas para el enriquecimiento de las corporaciones privadas y de las personas que las integran.

Las obras y artículos que se citan con mayor preponderancia en este capítulo son:

- *Inercia, despilfarro y engaño en el gasto militar. Análisis del presupuesto de Defensa español del año 2015* (Ortega y Calvo Rufanges, 2014).
- *Violencia Cultural* (Galtung, 2003b).
- «El Tratado sobre el Comercio de Armas» (Jiménez Olmos, 2013a).
- *War is a Racket* (Butler, 2003).
- *Las Guerras Globales. Un enfoque crítico a la supuesta novedad de las guerras*

contemporáneas y una revisión de los factores globales de los conflictos armados (Pozo, 2010).

- *Resolución de conflictos: un enfoque psicosociológico* (Aisenson Kogan, 1994) y *El mal dinero. Reflexiones sobre la codicia y la avaricia* (Aisenson Kogan y Hoffer, 2005).

5.1. Tipología de violencias de Galtung: distinción y correlación

Según Galtung (2003b: 12), hay una diferencia temporal entre estos tres tipos de violencia. La violencia directa es un acontecimiento, la violencia estructural es un proceso —con sus altos y bajos— y la violencia cultural es una constante que permanece fundamentalmente igual durante largos períodos, dadas las lentas transformaciones de la cultura básica.

La violencia directa se refiere a la privación inmediata de la vida y es aquella que se ejerce de persona a persona y contra otras formas de vida o de la naturaleza en general. La mayoría de personas se refieren a este tipo de violencia al hablar. Este tipo de violencia es más fácil de identificar que la violencia estructural y cultural, pues se concreta en comportamientos y actos violentos. Es más brutal, como en los casos del asesinato, la tortura, la mutilación, una bofetada, una humillación y otras formas de maltrato físico o psicológico. En este tipo de violencia, se puede reconocer con facilidad a los actores, a las víctimas y a los victimarios.

A diferencia de la violencia directa, la violencia estructural no ataca la vida inmediatamente, sino que la agrede a medio y largo plazo. En este tipo de violencia no se percibe un actor claro que efectúa la violencia, aunque sí a las víctimas. Se concreta en la negación o perjuicio de la satisfacción de las necesidades humanas. La alternativa a la violencia estructural es la paz positiva, que se apoya, entre otros, en el pilar de la satisfacción de las necesidades (Martínez Guzmán, 2005: 54).

La violencia estructural se enraíza en el funcionamiento de los sistemas sociales.

Puede estar incrustada en las injustas condiciones del sistema que benefician a unos y perjudican a otros, por ejemplo, en la forma de distribuir el poder y los recursos, o en el establecimiento de leyes y códigos que privilegian a unos a costa de los otros.

La violencia estructural puede darse en todos los ámbitos, ya sea en una empresa, en un centro educativo, en un Estado o en las relaciones internacionales. Las guerras y conflictos armados establecen y consolidan formas de violencia estructural. Alejandro Pozo (2010: 333) ha indicado que, en general, son objeto de una mayor preocupación internacional las privaciones inmediatas de la vida por violencia directa que las muertes lentas como consecuencia de la violencia estructural. A decir de Galtung (2003b: 13), tanto la violencia directa como la estructural crean déficits respecto a las necesidades. Si esto ocurre repentinamente a una persona, se puede hablar de *trauma*; y, si ocurre a un grupo, tenemos un trauma colectivo. Este choque emocional puede sedimentar en el inconsciente grupal y convertirse en materia prima de sucesos y procesos históricos de primera magnitud.

En lo que concierne a la violencia cultural, es concebida por Galtung (1998: 20; 2003b: 6) como «cualquier aspecto de una cultura susceptible de ser utilizado para legitimar la violencia directa o estructural». Por ejemplo, la violencia simbólica incorporada a una cultura no mata o mutila como la violencia directa incorporada a la estructura. Sin embargo, se utiliza para legitimar ambas o una de las dos (2003b: 6). Así pues, la violencia cultural sostiene argumentalmente la violencia directa y estructural:

Por violencia cultural queremos decir aquellos aspectos de la cultura, el ámbito simbólico de nuestra existencia (materializado en religión e ideología, lengua y arte, ciencias empíricas y ciencias formales —lógica, matemáticas—) que puede utilizarse para justificar o legitimar la violencia directa o estructural (Galtung, 2003a: 261).

En este sentido se comprende que la violencia cultural se expresa desde infinidad de medios, ya sean simbolismos, religión, ideología, lenguaje, arte, ciencia, leyes, medios de comunicación, educación, etc. Desde este panorama, ofrece justificaciones para que los seres humanos —a diferencia del resto de especies— se destruyan mutuamente y sean

recompensados incluso por hacerlo (Galtung, 1998: 20).

Dando otro paso, se referirán ciertos aspectos de la correlación inherente entre estas violencias. De acuerdo con Galtung (2003b: 8-13), se dan interconexiones, cadenas y flujos de causalidades entre estos tipos de violencia. Por ejemplo, al analizar críticamente la violencia cultural se visibilizan las formas por las que se legitiman los actos de violencia directa y los hechos de violencia estructural, y cómo llegan a ser aceptables por la sociedad (Galtung, 2003a: 262).

A decir de Galtung, la violencia cultural actúa de manera que las situaciones de violencia (directa y estructural) se perciban y acepten como algo normal o natural, que no se vean en absoluto (2003b: 13), como cargadas de razón o, por lo menos, no malas (2003a: 261). Además de volver opaca la realidad, de modo que no percibimos el hecho o acto violento, o al menos, no lo vemos como «violento» (2003b: 8), también consigue volver opaca la responsabilidad moral de los sujetos (Comins, 2003: 27). Esta responsabilidad es relativa, entre otros aspectos, a la capacidad de reconocer y aceptar las consecuencias de las acciones realizadas —libre y conscientemente— y de distinguir la bondad/maldad de tales acciones.

Galtung, para mostrar pedagógicamente el vínculo entre la violencia estructural y la violencia directa, ha utilizado la gráfica imagen de la «jaula de hierro estructural» de Max Weber: «Entonces llegan las erupciones, los esfuerzos de utilización de la violencia directa para salir de la jaula de hierro estructural y la contraviolencia para mantener la jaula intacta» (2003b: 13). Así se entiende que las causas de la violencia directa están a menudo relacionadas con situaciones de violencia estructural que, a su vez, se justifican culturalmente. Fisas (1998: 28) ha especificado algunos de estos nexos:

La violencia directa sirve de indicador del nivel de violencia estructural y cultural; la violencia estructural es a menudo violencia directa del pasado, de conquistas o represión que han permanecido hasta nuestros días. Su nivel de expresión depende

del nivel de violencia cultural, que glorifica el uso de la violencia y no permite ver las salidas no violentas al conflicto (Fisas, 1998: 28).

Aun considerando la validez y gran operatividad del esquema propuesto por Galtung —ampliamente acogido en la Investigación para la paz—, no ha estado exento de rectificaciones. Ha recibido críticas del movimiento ecológico, por ser antropocéntrico, al centrarse demasiado en el ser humano y obviar la naturaleza (Comins, 2003: 28). De otra parte, las investigaciones feministas han detectado ciertos matices androcéntricos en el esquema:

La crítica hace referencia a que, dentro de nuestra focalización al ámbito humano, solo observamos su dimensión masculina. Si tenemos en cuenta la experiencia de las mujeres, deberemos ampliar la violencia directa, estructural y cultural al ámbito doméstico, al nivel micro. No solo se da violencia directa, estructural y cultural a nivel macro, tal y como la representa Galtung, sino también en esferas más reducidas como la familia o el trabajo (Comins, 2003: 28-29).

Tras estos distinguos y relaciones teóricas entre los tipos de violencia, se ahondará en algunas repercusiones del ciclo armamentista. La reflexión de esta tesis estaría incompleta si no se contemplaran las graves consecuencias que supone el ciclo económico militar para la vida de las personas y de los colectivos. Se seguirá el esquema presentado en la introducción de este capítulo.

5.1.1. Violencia directa

El negocio y las muertes de los drones armados

El uso de las armas materializa la violencia directa en su aspecto de privación inmediata de la vida, ya sea, por ejemplo, el disparo de una pistola sobre alguien o de un tanque sobre un edificio con personas. De entre los innumerables casos posibles, se ha optado por reparar en el uso de los drones bélicos por dos razones: en primer lugar, por el auge de este armamento en el mercado actual y por el volumen de negocio que está acaparando; en segundo lugar, por las recientes cuestiones éticas que surgen con el uso de este nuevo armamento.

En consecuencia, en este subapartado se abordarán varios aspectos relacionados con los drones: algunas precisiones sobre su concepto, su valor estratégico, el volumen de negocio que acapara y varios aspectos éticos: 1) vulneración de derechos humanos e impunidad, y 2) algunos datos sobre las muertes y heridos (violencia directa) que se están ocasionando por medio de los drones.

Los drones¹²⁹ militares son armas en auge y representan una de las últimas tendencias en tecnología militar-industrial. Estos artefactos son controlados desde una ubicación remota, o bien de forma autónoma, sobre la base de planes de vuelo pre-programados:

Cerca de un billón de dólares ha sido invertido en el «X-47B» de *Northrop Grumman*, diseñado para despegar desde un portaaviones, bombardear sus objetivos y regresar a la nave madre, todo dirigido por computadoras. *Boeing* está desarrollando el «X-45C Phantom Ray» para vigilancia y ataques en tierra. Otros muchos están en fase de experimentación, incluyendo algunos que pueden llevar cabezas nucleares (Capote, 2012).

Los drones tienen un volumen de negocio cada vez mayor. Según Chris Cole, en su artículo *Convenient Killing: Armed Drones and the 'Playstation' Mentality*, se estima que el mercado de drones acumulará cerca de 71 000 millones de dólares entre 2010 y 2020:

*Visiongain*¹³⁰ goes on to estimate that the cumulative drone market will total nearly \$71bn¹³¹ (£46bn) between 2010-2020. According to state-owned Israeli Aircraft Industries «Israel is the world's leading exporter of drones, with more than 1000 sold to different countries netting Israel around \$350m a year»¹³² (Cole y otros, 2010: 11).

En España más de 50 empresas desarrollan productos para la creación de drones. Se trata de un negocio muy lucrativo para la industria armamentística, hecho que, sin duda, impulsará su desarrollo y uso en el futuro. El informe del *Centre Delàs* titulado *Drones militares. La guerra de videojuego con víctimas reales* (Calvo Rufanges y otros, 2014: 33)

¹²⁹ Vehículos aéreos no tripulados.

¹³⁰ Proveedor de información independiente para las industrias de metales, telecomunicaciones, farmacéuticas y de defensa.

¹³¹ 1 billion = 1000 millones (millardos). No es el billón europeo (= un millón de millones).

¹³² Visiongain estima que el mercado de aviones no tripulados rondará los 71 000 000 000 \$ (46 000 000 000 £) entre 2010-2020. De acuerdo con la empresa estatal *Israel Aircraft Industries*, «Israel es el principal exportador mundial de aviones no tripulados, con más de 1000 unidades vendidas a diferentes países con un beneficio para Israel cercano a los 350 000 000 \$ anuales.

acaba con una referencia explícita al enriquecimiento que se da con el uso ilegal de los drones armados: «La guerra es una aberración de la humanidad, hacer que sea como un videojuego es un acto inhumano totalmente repudiable. Es inaceptable que haya quien se enriquezca o consiga réditos políticos por el uso ilegal de los drones armados».

Este informe (2014: 20), cuatro años posterior al de Chris Cole, apunta otras estimaciones sobre el volumen de negocio que moverá en una década (89 000 M\$), los beneficios (11 400 M\$) y la cantidad que se destinará a I+D+i (28 500 M\$):

Los conflictos de Afganistán, Irak y la denominada «guerra contra el terrorismo» han supuesto la obtención de grandes beneficios en el desarrollo de UAV¹³³ como es el caso de Lockheed Martin, Northrop Grumman, Boeing, General Dynamics y General Atomics. Se espera que esta dinámica continúe, ya que la previsión de beneficios para estas corporaciones se prevé en 11 400 millones de dólares en una década. El negocio de los drones podría llegar a tener un volumen de mercado cercano a los 89 000 millones de dólares, 28 500 de los cuales corresponden a I+D+i.

Un militar muy reconocido de la *US Air Force* (USAF) y retirado desde 2010, el teniente general David A. Deptula, definió el principio estratégico fundamental de los drones afirmando que su ventaja es permitir «proyectar poder sin proyectar vulnerabilidad».¹³⁴ Con sus propias palabras: «*A significant advantage of remotely piloted aircraft is that they allow us to project power without projecting vulnerability —something that can not be done when ground forces are put in harm's way*»¹³⁵ (Deptula, 2013).

Así pues, gran parte de su eficacia estriba en que los drones militares permiten acceder a las zonas en conflicto sin poner personal en tierra y así evitar la pérdida de vidas en soldados. Dicho en otras palabras, permiten prescindir del despliegue de militares en el extranjero y evitan de forma eficaz las bajas humanas de los atacantes (*0 killed, Ok*). Debido a la gran distancia física y emocional (Font, 2015a) respecto al lugar donde actúa el dron, no

¹³³ *Unmanned Aircraft Vehicle* (Vehículo aéreo no tripulado).

¹³⁴ En la historia de los imperios militares, «proyectar poder» era sinónimo de «enviar tropas».

¹³⁵ Traducción propia: Una ventaja significativa de los aviones pilotados a distancia es que nos permiten proyectar poder sin proyectar vulnerabilidad —algo que no se puede hacer cuando las fuerzas de tierra se ponen en peligro.

se percibe de forma directa el alcance real de las consecuencias ni se puede observar la fuerza expresiva del «rostro del otro» (miedo, pánico, vulnerabilidad, indefensión), que muchas veces son totalmente inocentes. En definitiva, a más distancia, menos implicación emocional, resultando menos incómoda la comisión de un daño a otras personas (Amorós Bové, 2016: 45).

El uso de los drones bélicos conlleva una serie de ventajas estratégicas para el atacante que resultan muy atractivas para los políticos y militares. La primera ventaja es la de «cero bajas» por parte de los atacantes que evita el escándalo político y las críticas de la oposición y de la población (Font, 2015a). Otra ventaja es que permite actuar militarmente con mayor sensación de impunidad, pues se rebaja la necesidad de rendir cuentas (Centre Delàs, 2014b). Asimismo, el uso de los drones atenúa el sentido de responsabilidad moral de los atacantes, pues la distancia física disminuye el trauma emocional que puede sufrir quien maneja el dron bélico cuando destruye el objetivo y su entorno (zonas comunales, hogares y personas), denominados en ocasiones «daños colaterales». En consecuencia, en el reverso de las ventajas estratégicas para el atacante, el uso progresivo de los drones conllevará una progresiva vulneración de derechos (Centre Delàs, 2014b).

En la actualidad, los bombardeos con drones militares están causando muertes de civiles inocentes y trastornos de ansiedad en las poblaciones donde los altos mandos militares de EE. UU. afirman o presuponen que hay terroristas de Al Qaeda. Se han hecho ataques en Afganistán, Pakistán, Yemen y Somalia (Font, 2015a). Por ejemplo, según revela un estudio de la ONG británica *Reprieve*, los drones de EE. UU. han matado a 1147 personas en asesinatos selectivos fallidos: «*In total, as many as 1,147 people may have been killed during attempts to kill just these 41 men, accounting for a quarter of all possible drone strike casualties*».¹³⁶ La organización *The Bureau of Investigative Journalism* (TBII) refería estos

¹³⁶ En total, al menos 1147 personas pueden haber muerto en el intento de matar a 41 hombres, lo que representa una cuarta parte de todas las bajas posibles por ataques con drones.

datos en julio de 2015:

	Pakistán jun. 2004-jul. 2015	Yemen nov. 2002-jul. 2015	Somalia ene 2007-jul. 2015	Afganistán ene 2015-jul. 2015
Ataques de drones EE. UU.	419	102-122	15-19	29-61
Muertos	2467-3976	471-700	25-108	308-677
Civiles muertos registrados	423-965	65-97	0-5	14-39
Niños muertos registrados	172-207	8-9	0	0-20
Heridos registrados	1152-1731	92-221	2-7	18-31

Tabla 20. Ataques y muertes de civiles con drones de EE. UU.
Fuente: (Serle y Fielding-Smith, 2015)

5.1.2. Violencia estructural

Pasando al ámbito de la violencia estructural, se abordarán tres consecuencias relacionadas con el ciclo armamentista: 1) enriquecimiento privado, corrupción y endeudamiento público; 2) el coste de oportunidad para el desarrollo, y 3) la cronificación de conflictos.

Enriquecimiento privado y endeudamiento público

Las guerras han sido con frecuencia una fuente de enriquecimiento privado. En 1935, el general Smedley Butler, en su libro *War is a racket*, develaba datos concretos de cómo se beneficiaban «algunas personas» mediante el negocio bélico:

It has been estimated by statisticians and economists and researchers that the war cost your Uncle Sam \$52 000 000 000. Of this sum, \$39 000 000 000 was expended in the actual war period. This expenditure yielded \$16 000 000 000 in profits. That is how the 21 000 billionaires and millionaires got that way. This \$16 000 000 000 profit is not to be sneezed at. It is quite a tidy sum. And it went to a very few¹³⁷ (Butler, 2003: 31).

¹³⁷ Traducción propia: Estadistas, economistas e investigadores han estimado que la guerra costó al «tío Sam» (personificación de los EE. UU.) 52 000 millones de dólares. De esa suma, se gastaron 39 000 millones de dólares en el actual período de guerra. Este gasto generó unos beneficios de 16 000 millones de dólares. Así es como 21 000 (personas) llegaron a ser multimillonarios. Esta ganancia de 16 000 millones de dólares no debe ser subestimada. Es una buena suma. Y llegó a muy pocos.

Más aún, en EE. UU. se conocen datos concretos del dinero que las empresas de armamento donan a los políticos para que favorezcan sus intereses. A continuación, se muestra una tabla con el *ranking* de las veinte empresas de armamento que más dinero ofrecen y otra tabla con el *ranking* de los diez políticos que más reciben (en azul al partido demócrata, en rojo al partido republicano):













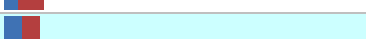

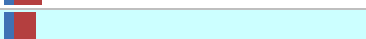

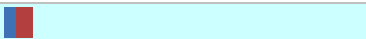



Principales contribuyentes (2013-2014)	Cantidad	
Lockheed Martin		2 961 022 \$
Northrop Grumman		2 650 864 \$
Boeing Co		2 622 329 \$
Raytheon Co		2 361 723 \$
United Technologies		1 702 945 \$
General Dynamics		1 442 398 \$
BAE Systems		1 020 579 \$
Huntington Ingalls Industries		778 494 \$
Harris Corp		770 764 \$
L-3 Communications		497 335 \$
Honeywell International		475 764 \$
SAIC		434 880 \$
DRS Technologies		421 750 \$
DynCorp International		394 622 \$
Sierra Nevada Corp		391 430 \$
Alliant Techsystems		366 558 \$
Emergent Biosolutions		365 600 \$
General Electric		326 000 \$
Exelis Inc		238 300 \$
Triumph Group		230 980 \$

Tabla 21. *Ranking* de contribuciones de la industria armamentística en EE. UU. a los partidos políticos
Fuente: (Center for Responsive Politics, 2015a)

<i>Ranking</i>	Candidatos receptores (2013-2014)	Partido y estado	Cámara de representantes	Cantidad
1	Thad Cochran	Republicano-Mississippi	<i>Senate</i> (Cámara alta)	395 100 \$
2	Mac Thornberry	Republicano-Texas	<i>House</i> (Cámara baja)	329 350 \$
3	Dick Durbin	Demócrata-Illinois	<i>Senate</i>	309 899 \$
4	Rodney Frelinghuysen	Republicano-New Jersey	<i>House</i>	266 281 \$
5	Jack Reed	Demócrata-Rhode Island	<i>Senate</i>	229 750 \$
6	Rob Wittman	Republicano-Virginia	<i>House</i>	221 536 \$
7	Adam Smith	Demócrata-Washington	<i>House</i>	210 700 \$
8	Ander Crenshaw	Republicano-Florida	<i>House</i>	209 818 \$
9	Randy Forbes	Republicano-Virginia	<i>House</i>	200 606 \$
10	Lindsey Graham	Republicano-South Carolina	<i>Senate</i>	199 393 \$

Tabla 22. *Ranking* de candidatos beneficiados por la industria armamentística en EE. UU.
Fuente: (Center for Responsive Politics, 2015b)

En estos datos se observa claramente que las empresas de armamento de EE. UU. pagan comisiones a políticos (congresistas y senadores) para que, con carácter oficial y con dinero público, compren sus armas. Gabriel Martín¹³⁸ ha detallado un muestreo del *lobby* armamentístico en EE. UU. y cómo influye en la toma de decisiones políticas:

El complejo militar-industrial admite gastar unos 60 millones anuales en cabildeo, aunque superaría largamente los 100 millones. En la primera mitad de este año Lockheed Martin invirtió 7,6 millones, Boeing 7,5 millones y General Dynamics otros 5,5 millones. Esto explica por ejemplo la postura radical del diputado republicano por el 25° distrito de California, Buck McKeon, contra cualquier proyecto que busque recortar o limitar el presupuesto militar. De hecho, en su sitio oficial de la Cámara de Representantes llama a cumplir el deber de equipar correctamente a las tropas y se escandaliza por los recortes programados y pide no cargar en las espaldas de los soldados la crisis financiera. McKeon es el presidente de la Comisión de Servicios Armados (Martín, 2013).

Pero este enriquecimiento privado que supone la compra de armamento con fondos estatales tiene su contrapartida en el endeudamiento público. Jacques Pauwels (2002: 217) lo manifiesta sin ambigüedades:

Durante la Segunda Guerra Mundial y durante la Guerra Fría los gastos militares constituyeron una fuente increíble de beneficios para las grandes corporaciones y sirvieron para llenar los bolsillos de los ricos propietarios y accionistas. Además, estos gastos se continúan financiando principalmente por medio de préstamos cuyos intereses se abonan a los individuos y empresas que pueden permitirse comprar los

¹³⁸ Periodista, analista y asesor en comunicación pública y estrategias de difusión institucional.

bonos. De esta manera, la deuda pública americana, que subió enormemente durante la Segunda Guerra Mundial, ha continuado incrementándose desde 1945 y después de la Guerra Fría, en 1990.

Sigue comentando Pauwels (2002: 217) que, en los medios de comunicación, esta anomalía no se achaca al Sistema Pentágono, sino a los inevitables gastos en servicios sociales. De otra parte, indica que es el ciudadano medio, le guste o no le guste, quien paga la deuda pública a través de sus impuestos. Más aún, observa que «mientras los beneficios del Sistema Pentágono se “privatizan” convenientemente a favor de las corporaciones y los americanos ricos, los costes se “socializan” sin misericordia en detrimento del americano de a pie».

En una línea similar, Manlio Dinucci, tras una promesa incumplida de la administración Obama de reducir el presupuesto militar en EE. UU., ha aludido al enriquecimiento de los patrones de la industria militar a costa de los fondos públicos. Afirmar literalmente: «Y así seguirán engordando, con cientos de miles de millones de dólares provenientes de los fondos públicos, las billeteras de los patrones de la industria militar» (Dinucci, 2014b). El mismo autor ha expuesto un caso de enriquecimiento de las empresas de armamento privadas en Italia a costa del erario público en el proyecto de construcción del avión de combate F-35 en Italia:

Lockheed incluso publica un mapa de la red de producción del F-35 en Italia, en Borgomanero (Novare) por Mecaer, en Turín por Alenia Aeronáutica y Selex Galileo, [...]. Así que Italia está doblemente amarrada al programa «F-35»: como productora del avión está obligada a comprar una cantidad importante de esos aparatos. Lo más que puede hacer es posponer la compra, pero sin bajar de ciertos niveles ya que las industrias productoras sufrirían las consecuencias. Resultado en todos los casos: mientras que las empresas privadas cobran millones por los contratos de producción de los componentes, miles de millones salen de los fondos públicos para comprar los aviones (Dinucci, 2014a).

De forma similar, en España los PEA contribuyen al endeudamiento de las arcas públicas, pues consumen abundantes recursos que son financiados en forma de deuda pública. Así lo refiere, por ejemplo, el artículo 2 sobre la financiación del crédito

extraordinario en 2012 para los PEA: «El crédito extraordinario que se concede por este Real Decreto-ley en el Presupuesto del Ministerio de Defensa se financiará con Deuda Pública» (BOE. Ley 26/2012 de 7 de septiembre de 2012). También consta en el artículo 2 del crédito extraordinario para los PEA del año siguiente: «Este crédito extraordinario que se concede en el presupuesto del Ministerio de Defensa se financiará con Deuda Pública» (BOE. Ley 10/2013 de 26 de julio de 2013).

A medida que la deuda se abona, se convierte en déficit público (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 15). Según Pere Ortega, el problema es serio, pues «las obligaciones de pago acumuladas por los PEA tienen paralizado al Ministerio de Defensa, hasta el extremo de afectar a la operatividad de las Fuerzas Armadas» (Ortega y otros, 2013: 13). Sin embargo, a pesar de la gran deuda ya existente —alrededor de 30 500 M€ en 2014— el Gobierno español se ha implicado en un nuevo ciclo de rearme. Con los recientes PEA anunciados, la factura armamentística española pendiente de pago se situará en torno a los 40 000 millones de euros (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 17). Esta deuda, en parte, hipoteca la economía de España y el bien común.

Pere Ortega ha referido un claro ejemplo sobre las repercusiones de estos gastos para las arcas del Estado. En un artículo titulado *400 millones para dos buques de guerra*, indica que la empresa Navantia, de titularidad pública¹³⁹ y dedicada por completo a la fabricación de buques de guerra, ha tenido pérdidas millonarias desde su fundación en 1947. Ortega especifica que tan solo en los diez últimos años ha sufrido unos resultados negativos de 3200 millones de euros que se han soportado entre todos los españoles (Ortega, 2014b).

De otra parte, al igual que en EE. UU. y otros países, en España también existe el *lobby* armamentístico, que ejerce una fuerte presión sobre el Gobierno. Pere Ortega lo ha descrito en su reciente libro *El lobby de la industria militar española* (Ortega, 2015d). Junto a Jordi

¹³⁹ El 100% de sus acciones son de la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) (Ortega, 2014b).

Calvo Rufanges, en el *Análisis del presupuesto de Defensa español del año 2015*, ha expresado cómo este *lobby* ejerce una robusta presión para que se lleven a cabo sus privilegios y beneficios. Hablando de la inercia que sigue el gasto militar, afirman lo siguiente:

Una inercia que solo favorece al complejo militar-industrial español, un reducido número de beneficiarios: los accionistas de las empresas militares, que han encontrado la manera de conseguir pingües beneficios con la fabricación de unas armas en régimen de monopolio para un casi único cliente, el Estado; los miembros de la gerontocracia militar, unos altos mandos que conforman una casta cargada de privilegios corporativos; algunos políticos que buscan prebendas a través de la complicidad con las industrias militares y la corporación militar. Estos son los únicos beneficiarios del enorme gasto militar del Estado español, los cuales ejercen una enorme presión sobre el Gobierno para mantener sus privilegios y beneficios (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 23-24).

Estos autores han indicado que los PEA, dadas las frecuentes corruptelas, ameritan una auditoría para detectar «si han existido perversiones en los contratos, como prevaricación, trato de favor, información privilegiada, comisiones indebidas y otras perversiones tan habituales en el ámbito del comercio de armas» (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 15-16).

Coste de oportunidad para el Desarrollo Sostenible

La segunda repercusión que se ha destacado en el ámbito de la violencia estructural es el «coste de oportunidad» que estos gastos implican para el desarrollo sostenible. A raíz de la publicación en 1987 del documento *Our Common Future*, más conocido como *Informe Brundtland*, elaborado por la *World Commission on Environment and Development*¹⁴⁰ (WCED), se popularizó la idea de que el gasto militar y el rearme detraen ingentes y valiosos recursos para el «desarrollo sostenible».

Este informe define el desarrollo sostenible en el número 1 del capítulo segundo: «*Sustainable development is development that meets the needs of the present without*

¹⁴⁰ Constituida por las Naciones Unidas en 1984.

*compromising the ability of future generations to meet their own needs»*¹⁴¹ (WCED, 1987).

Como se aprecia, este concepto pivota sobre las necesidades humanas. En los números 25 y 27 del capítulo 11, titulado *Peace, Security, Development, and the Environment*, aparece explícitamente la correlación entre el gasto militar, el desarrollo sostenible y las necesidades humanas:

*25. The coexistence of substantial military spending with unmet human needs has long evoked concern. President Eisenhower, for example, observed at the end his term in office that «every gun that is made, every warship launched, every rocket fired represents, in the final analysis, a theft from those who hunger and are not fed, who are cold and are not clothed». [...] 27. The true cost of the arms race is the loss of what could have been produced instead with scarce capital, labour skills, and raw materials*¹⁴² (WCED, 1987).

En relación con el medioambiente, se sigue indicando en el número 27 que, mediante las plantas de fabricación de armas, el transporte de armas y la extracción de minerales para su fabricación, se contribuye de forma significativa a la contaminación medioambiental: *«The plants that manufacture weapons, the transport of those weapons, and the mining of minerals for their production all place enormous demands on energy and mineral resources and are a major contributor to pollution and environmental deterioration»*¹⁴³ (WCED, 1987).

El uso del armamento en los conflictos armados o en las maniobras militares contamina los ecosistemas y la biosfera. Asimismo, las armas químicas o las pruebas nucleares dañan hábitats naturales de animales y plantas, y producen gran cantidad de residuos químicos y radioactivos. Un ejemplo concreto de contaminación son las minas antipersonal, pues, además de su carácter indiscriminado, su falta de proporcionalidad y sus

¹⁴¹ Traducción propia: desarrollo sostenible es el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.

¹⁴² Traducción propia: La coexistencia del gasto militar substancial con las necesidades humanas no satisfechas ha provocado inquietud durante mucho tiempo. El presidente Eisenhower, por ejemplo, observó al final de su mandato que «cada arma que se fabrica, cada buque de guerra que se bota al mar, cada misil que se lanza, representa, en última instancia, un robo a aquellos que tienen hambre y no son alimentados, a los que tienen frío y no pueden abrigarse». [...] El verdadero costo de la carrera de armamentos es la pérdida de lo que se podría haber producido en su lugar con escaso capital, capacitación laboral y materias primas.

¹⁴³ Traducción propia: Las plantas de fabricación de armas, el transporte de las armas y la extracción de minerales para su producción requieren enormes demandas de recursos energéticos y minerales, y son una importante contribución a la contaminación y deterioro ambiental.

efectos a largo plazo, inutilizan amplias zonas que anteriormente podrían ser agrícolas, vías de comunicación o fuentes de agua. La organización humanitaria Handicap International fija el número total de minas terrestres en más de 110 millones (Camps-Febrer, 2015b: 206). En el planeta hay alrededor de 60 países sembrados de minas antipersonal y explosivos remanentes de guerra (ERW, por sus siglas en inglés).

África	América	Asia-Pacífico	Europa, el Cáucaso y Asia Central	Oriente Medio y África del Norte
1. Angola 2. Chad 3. R. D. del Congo 4. Eritrea 5. Etiopía 6. Mauritania 7. Mozambique 8. Níger 9. Senegal 10. Somalia 11. Sudan del Sur 12. Sudan 13. Zimbabwe 14. Somalilandia	15. Argentina (Islas Malvinas) 16. Chile 17. Colombia 18. Cuba 19. Ecuador 20. Perú	21. Afganistán 22. Camboya 23. China 24. India 25. Laos 26. Myanmar 27. Corea del Norte 28. Pakistán 29. Corea del Sur 30. Sri Lanka 31. Tailandia 32. Vietnam	33. Armenia 34. Azerbaiyán 35. Bosnia y Herzegovina 36. Croacia 37. Chipre 38. Georgia 39. Kyrgyzstan 40. Rusia 41. Serbia 42. Tayikistán 43. Turquía 44. Reino Unido (Islas Malvinas) 45. Uzbekistán 46. Kosovo 47. Nagorno-Karabakh	49. Argelia 50. Egipto 51. Irán 52. Iraq 53. Israel 54. Líbano 55. Libia 56. Marruecos 57. Palestina 58. Siria 59. Yemen 60. Sahara Occidental

Figura 24. Países contaminados por minas (2013)
Fuente: (ICBL-CMC, 2013)

Estos artefactos causan un promedio de 9 a 10 personas heridas o muertas al día, sin contar aquellos casos que no son registrados. Además, influyen en la migración forzosa de las gentes a otros lugares no contaminados. Según el *Landmine Monitor*¹⁴⁴ 2014, se registraron 3308 víctimas en 2013 a causa de minas antipersonal, remanentes de municiones en racimo y otros remanentes explosivos de guerra. La cifra disminuyó con respecto a 2012, en el que se registraron 4325 víctimas:

In 2013, a total of 3308 mine/ERW casualties were recorded by the Monitor. At least 1065 people were killed and another 2218 people were injured; for 25 casualties it

¹⁴⁴ El Monitor de Minas Terrestres es una publicación anual de la Campaña Internacional para la Prohibición de las Minas Antipersonal y la Coalición contra las Municiones en Racimo (ICBL y CMC por sus siglas en inglés).

*was not known if the person survived. In many states and areas, numerous casualties go unrecorded; therefore, the true casualty figure is likely significantly higher. In addition, mine/ERW incidents impact not only the direct casualties—the women, men, boys, and girls who were killed, as well as the survivors—but also their families struggling under new physical, psychological, and economic pressures. As in previous years, there was no data available on the total number of people impacted as a result of mine/ERW casualties, including families and those in affected communities*¹⁴⁵ (ICBL-CMC, 2014: 31).

Algunas empresas que antaño fabricaban minas antipersonal ofrecen ahora servicios de desminado. Por ejemplo, la empresa española Explosivos Alaveses, S. A. (Expal), perteneciente ahora al *holding* MaxamCorp, fabricó minas antipersonal en España.¹⁴⁶ En 1983 Expal¹⁴⁷ era el primer fabricante de minas antipersonal y bombas de racimo del Estado español. Exportaba por valor de 1000 millones de pesetas (6 010 121 euros). Sus minas infectan las tierras de Colombia y el Sahara Occidental (Ortega, 2009a: 3-4). Ahora esta empresa ofrece servicios de desminado,¹⁴⁸ cerrando así el círculo de un perverso negocio.

El gasto militar implica, pues, un «coste de oportunidad». Este concepto fue acuñado por Paul Samuelson,¹⁴⁹ quien, para explicarlo, utilizó la metáfora de los cañones y la mantequilla. Según esta metáfora, cada euro dedicado a cañones no podrá ser destinado a mantequilla y viceversa. Así pues, el coste de oportunidad representa el valor del producto o servicio al que se renuncia. Implica perder la oportunidad de invertir en sectores en los que

¹⁴⁵ Traducción propia: En 2013 fueron registradas en el informe Monitor un total de 3308 víctimas debidas a las minas antipersonal y otros explosivos remanentes de guerra (ERW). Al menos 1065 personas perdieron la vida y otras 2218 personas resultaron heridas; en 25 casos no se supo si la persona sobrevivió. En muchos Estados y zonas, no se registran bajas numerosas; por tanto, es probable que el número real de víctimas sea significativamente superior. Además, los incidentes por mina/ERW no solo afectan a las víctimas directas, las mujeres, hombres, niños y niñas que han sido asesinados y heridos— sino también a sus familias, que tienen que luchar bajo nuevas presiones físicas, psicológicas y económicas. Como en años anteriores, no hubo datos disponibles sobre el número total de personas afectadas como resultado de las minas/ERW, ya que no se tuvo en cuenta a las familias y a las comunidades afectadas.

¹⁴⁶ Actualmente está totalmente prohibido en España por la Ley 27/2015, de 28 de julio, de modificación de la Ley 33/1998, de 5 de octubre, de prohibición total de minas antipersonal y armas de efecto similar (BOE, 2015: 64614).

¹⁴⁷ En aquel tiempo pertenecía a la Unión Española de Explosivos (UEE). Esta empresa fabrica explosivos, minas, municiones, bombas de fragmentación y carcasas. Fabricó bombas de racimo hasta el año 2008 (Calvo Rufanges, 2013: 112).

¹⁴⁸ Véase su página web:

http://www.maxam.net/es/expal/servicios/eod_y_eliminacion_municiones_explosivos_y_pirotecnia.

¹⁴⁹ Premio Nobel de Economía en 1970.

se reducen las partidas presupuestarias con respecto a las que se aumentan (Calvo Rufanges, 2014a). De resultas, el gasto militar repercute amplia y negativamente en la satisfacción global de las necesidades humanas.

De otra parte, la Oficina de Asuntos de Desarme de las Naciones Unidas (OADNU) publicó en 2001 una guía titulada *El desarme, guía básica*¹⁵⁰ (Menon, 2001), a demanda del Comité de Organizaciones No Gubernamentales sobre el Desarme, la Paz y la Seguridad. Esta guía fue reeditada en 2009 y 2013 por Melisa Gillis.¹⁵¹ En uno de los párrafos de este documento se observan las repercusiones del gasto militar para la satisfacción de las necesidades básicas en términos de coste de oportunidad:

El mundo está plagado de grandes desafíos sociales que pueden traducirse en una mayor inseguridad humana e incluso en mayores conflictos: extrema pobreza, ausencia de derechos básicos, falta de oportunidades, carencia de acceso a la educación, la atención de la salud y el albergue, degradación del medio ambiente, enfermedades y discriminación. Gastar 1,63 billones de dólares en fuerzas militares, fabricar armas y librar guerras significa que los recursos limitados no se gastan para atender responsabilidades sociales. Significa que no se atienden las necesidades básicas de los pueblos a nivel mundial (Gillis, 2013: 13).

En el marco del desarrollo, el concepto de *coste de oportunidad* sirve para indicar las repercusiones de la enorme y compleja organización militar en la vida de las personas. En este sentido, Blanca Camps-Febrer (2016: 24) ha visibilizado los vínculos entre el militarismo, el ánimo de lucro y el coste de oportunidad:

el militarismo no sirve solo para hacer la guerra sino también para hacer dinero. Así, la relación entre militarismo y élites económicas (el famoso aunque oscuro complejo militar-industrial) es un aspecto que afecta profundamente también a la disponibilidad y gestión de recursos públicos y al empleo de los recursos para unas u otras políticas.

Abundando y concretando un poco más, varios autores e instituciones han incidido

¹⁵⁰ La primera edición, redactada por Bhaskar Menon, fue publicada en 2001. La segunda edición se publicó en 2009 y fue redactada y editada por Melissa Gillis. En la tercera edición del 2013 se actualizaron los datos.

¹⁵¹ Jefa de redacción del *Disarmament Times* que es un periódico publicado por el Comité de Organizaciones No Gubernamentales sobre el Desarme, la Paz y la Seguridad. Se trata de un comité de formación e intercambio de información sobre estos temas. Sirve además como órgano de enlace entre la comunidad de desarme y las Naciones Unidas.

en la pérdida de oportunidades que supone el gasto militar para otros ámbitos. Por ejemplo, en 2007, Pere Ortega (2007: 132-133) ponía de relieve que los sobrecostes asociados al gasto militar suponen un coste de oportunidad para la industria civil, pues se ve privada de bienes de capital que se destinan a bienes de equipo militares. Dos años después, Jordi Calvo Rufanges manifestaba que, por comprar 87 aviones de guerra, se renunciaba a la construcción de 360 hospitales:

No es difícil encontrar infinidad de ejemplos de destino del dinero público mucho más útiles para la humanidad que la industria de la guerra. Uno de ellos es que por el precio que un avión de combate Eurofighter ha tenido para España (124 millones de euros) podrían construirse tres hospitales. España ha adquirido 87 aviones Eurofighter, con un coste total de 10 795,40 millones de euros (y tiene previsto adquirir 33 más próximamente). Es decir, renunciamos a 360 hospitales, por tener 120 aviones de guerra que, afortunadamente, nunca usamos (Calvo Rufanges, 2009).

En el ámbito más amplio del movimiento pacifista, el *International Peace Bureau*¹⁵² (IPB) lanzó a finales de 2014 una Campaña Global sobre el Gasto Militar (GCOMS, en sus siglas en inglés) que tenía por subtítulo *Cut Military Spending-Fund Human Needs* («Recorta el gasto militar, financia las necesidades humanas») (Calvo Rufanges, 2015h).

De forma similar, el secretario general de la ONU, Ban Ki-moon, en un artículo de opinión titulado *Demasiadas armas en el mundo y muy pocos recursos para la paz* (Ban, 2012a), emitido en el Día internacional contra los ensayos nucleares (29 de agosto), aseveró que conviene reducir el gasto en armas nucleares e invertir los recursos en un desarrollo socioeconómico que beneficie a todos. Además, Ban Ki-moon ha insistido en que el desarme y la no proliferación nuclear garantizan la seguridad humana y procuran un mundo en paz para las futuras generaciones (Ban, 2012a).

Según Teresa de Fortuny y Xavier Bohigas, los Estados poseedores de armas nucleares están destinando mucho dinero en la renovación y mejora de sus arsenales

¹⁵² La Oficina Internacional por la Paz es una red mundial con más de 300 organizaciones de 70 países diferentes cuyo objetivo es el desarme, la gestión del gasto militar y la paz. El IPB es la entidad promotora del *Global Day of Action on Military Spending* (GDAMS) y, recientemente, de la *Global Campaign on Military Spending* (GCOMS).

nucleares: bombas, vehículos de transporte e instalaciones. Por ejemplo, señalan que EE. UU. tiene previsto invertir un millón de millones de dólares en los próximos 30 años para la modernización de su arsenal nuclear (De Fortuny y Bohigas, 2015: 6).

Estas afirmaciones sobre las armas nucleares se han hecho en un contexto en el que, según las estimaciones aproximadas del SIPRI en enero de 2016, existen un total aproximado de 15 395 armas nucleares. Entre EE. UU. y Rusia acaparan el 90% de estas armas y ambos países disponen de unas 2000 armas nucleares en estado de máxima alerta, es decir, que pueden ser utilizadas de forma inmediata. En consecuencia, cualquiera de estos dos Estados podría eliminar la población humana¹⁵³ (Bohigas, 2013).

<i>País</i>	Ojivas desplegadas	Otras ojivas	Total 2016
EE. UU.	1930	5070	7000
Rusia	1790	5500	7290
Reino Unido	120	95	215
Francia	280	20	300
China		260	260
India		110	100-120
Pakistán		120	110-130
Israel		80	80
Corea del Norte		10	10
Total	4120	11 275	15 395

Tabla 23. Estimativa de armas nucleares en el mundo (2016)
Fuente: (SIPRI Yearbook 2016)

Aludiendo al coste de oportunidad que el arsenal nuclear supone para el desarrollo, Xavier Bohigas refería que el coste de la producción, mantenimiento y modernización del arsenal nuclear —estimado en 100 000 millones de dólares— era el doble que la Ayuda Oficial para el Desarrollo destinada a África:

Sobre la possessió d'armes nuclears, també cal tenir en consideració l'aspecte econòmic. La producció, manteniment i modernització dels arsenals nuclears necessita una gran quantitat de diners. S'estima que el 2011 es van gastar més de 100 000 milions de dòlars en aquest concepte (61 300 correspondrien als EUA,

¹⁵³ Durante la Guerra Fría, la irracionalidad en la carrera de armamento nuclear entre EE. UU. y la URSS, además de absorber ingentes recursos, colocó varias veces a la humanidad al borde de una guerra nuclear, cuyas consecuencias estremece imaginar. La tensión llegó a situaciones límite como en la *Crisis de los misiles de Cuba* en octubre de 1962.

14 800 a Rússia i 7600 a la Xina), un 15% més que el 2010. La despesa en armes nuclears va ser el doble que l'assistència oficial per al desenvolupament destinada a l'Àfrica. No és estrany, doncs, que el mateix Secretari general de l'ONU, Ban Ki-moon, hagi dit «El món està sobrearmat i la pau està insuficientment finançada»¹⁵⁴ (Bohigas, 2013).

Pere Ortega también ha señalado que la exportación de armamento a los países no industrializados contribuye a aumentar la deuda exterior y puede alimentar guerras, así como también concurre a debilitar las economías de estos países, que se ven privadas de bienes de capital necesarios para el desarrollo humano en educación y salud (Ortega, 2009b). Por ejemplo, según Oxfam Internacional, en el año 2004, en un país como la India —donde millones de personas vivían y viven en la pobreza absoluta— el gasto en un portaaviones *Gorshkov* de origen ruso para las Fuerzas Armadas de la India era equivalente al tratamiento con antirretrovirales para 10 millones de personas enfermas de SIDA (Oxfam y otros, 2004: 15).

En el contexto de los años setenta, cuando se concedieron créditos para el desarrollo de América Latina —procedentes del excedente de dólares en los bancos europeos y americanos—, hubo mucho dinero que se empleó en armar ejércitos de los dictadores. Alfredo Eric Calcagno señaló, en su libro *La perversa deuda externa argentina*, que, en este país, el 23% de la deuda externa se contrajo por la compra de armas y otras importaciones no registradas (Calcagno, 1985: 13; Berzosa y otros, 1987: 123). Carlos Berzosa, en su libro *La Deuda externa*, ha relatado el caso de renegociación de la deuda de Nicaragua, que también tuvo que ver con la adquisición de armas:

Hay un caso de renegociación de la deuda particularmente interesante y más reciente. Es el de Nicaragua, en 1980. En el año anterior, 1979 (creo que en las Naciones Unidas), el Gobierno sandinista manifestó su intención de repudiar la deuda; no se iba a hacer cargo de una deuda que había servido para adquirir armas para combatir

¹⁵⁴ Traducción propia: Sobre la posesión de armas nucleares también cabe considerar el aspecto económico. La producción, mantenimiento y modernización de los arsenales nucleares requiere mucho dinero. Se estima que en 2011 se gastaron más de 100 000 millones de dólares en este concepto (61 300 corresponderían a los EE. UU., 14 800 a Rusia y 7600 a China), un 15% más que en 2010. El gasto en armas nucleares fue el doble que la asistencia oficial al desarrollo destinada a África. Así pues, no resulta extraño que el mismo secretario general de la ONU, Ban Ki-moon, haya dicho que «el mundo está sobrearmado y la paz está insuficientemente financiada».

precisamente el movimiento sandinista, y repudiaba también aquella deuda, cuyos recursos no habían ingresado en Nicaragua. Ustedes saben que muchas veces (en todas las ocasiones prácticamente) un Gobierno hereda las deudas del anterior, cuando corrientemente tales deudas han servido para fines poco confesables o, sencillamente, para abultar el bolsillo del dictador de turno (Berzosa y otros, 1987: 218).

Se concluye este subapartado con una reflexión de Alfred de Zayas. En el año 2014, considerando los niveles altísimos de gasto militar del año 2012 que refería el SIPRI (1,75 billones de dólares) instó con denuedo a los Estados a reducir el gasto militar —que, en su opinión, constituyen un uso desmedido de los recursos— e invertir en las condiciones que posibilitan el desarrollo sostenible:

En un mundo donde millones de seres humanos viven en condiciones de pobreza extrema, mueren de desnutrición y falta de atención médica, donde las pandemias siguen matando, es necesario impulsar negociaciones de desarme y reducir los presupuestos en producción de armas, el belicismo, la vigilancia de ciudadanos, y dedicar los recursos disponibles para hacer frente a los desafíos globales, incluyendo la ayuda humanitaria, la protección ambiental, la lucha contra el cambio climático, la prevención de pandemias, y el desarrollo de una economía verde (De Zayas, 2014).

Cronificación de conflictos armados

El tercer efecto que se abordará brevemente es la cronificación de los conflictos armados a causa del negocio de armas. Jordi Calvo Rufanges (2015d: 68) ha indicado que la proliferación de armas en las zonas conflictivas incide en su perdurabilidad y aumenta los niveles de violencia, cronificando así los conflictos. Más todavía, Javier Jiménez Olmos (2013a: 382) ha mencionado que la industria del armamento, para lograr clientes, dar salida a sus productos y generar beneficios, puede incluso influir para provocar tensiones, conflictos o guerras:

¿Son las armas la causa de las guerras o son un factor de estabilidad? Los fabricantes y los Estados argumentan que las armas producen seguridad y estabilidad. Desde este punto de vista, la industria de las armas debería considerarse como un servicio público en beneficio de la humanidad. Pero la realidad es que la industria del armamento tiene como objetivo empresarial producir beneficios y para ello debe conseguir clientes que les compren su producción. Para lograr esos clientes las empresas se ven obligadas a competir con sus productos, lo que significa que pueden influir para provocar tensiones, conflictos o guerras.

Las exportaciones de armas pueden poner en peligro la estabilidad regional o agravar

la situación interna de algunos de los países de destino, como es el caso de las exportaciones a Oriente Medio, Ghana o Venezuela (Font, 2014). De otro lado, las empresas armamentísticas financian *Think tanks* que, a su vez, recomiendan a los políticos y militares el uso de armamentos específicos en los conflictos armados. Gabriel Martín ha detallado algunos de estos vínculos en EE. UU.:

La política exterior de los Estados Unidos es diseñada por instituciones como el Council on Foreign Relations (CFR), el American Enterprise Institute (AEI), la Heritage Foundation, el Project for the New American Century (PNAC), el Middle East Media Research Institute, el Washington Institute for Near Eastern Policy, el Center for Security Policy, el Jewish Institute for National Security Affairs, el Hudson Institute y el Institute for the Study of War. Kimberly Kagan es doctora en historia militar y enseñó en West Point, Yale y Georgetown. También preside el Institute for the Study of War, una fundación que se dice «no partidaria». Desde ese lugar participó en el diseño de estrategia militar del Centcom (Central Command que abarca desde Egipto hasta Turkmenistán, todo el Oriente Medio y el Golfo Pérsico) y del ISAF. Su instituto es patrocinado financieramente por Northrop Grumman, fabricante de portaaviones y bombarderos; y Raytheon, proveedor de misiles Patriot y Tomahawk. Christopher Hammer, analista senior, recomienda en sus últimos informes el uso de los misiles Tomahawk contra las bases aéreas sirias (Martín, 2013).

Sin duda, la persistencia de los conflictos armados beneficia a las empresas productoras de armamento. Además, cuando arrecia el conflicto armado, en ocasiones, las acciones de estas empresas incrementan su valor en bolsa. Por ejemplo, en 2013 Raytheon disparó la cotización de sus acciones a medida que aumentaba la posibilidad de un ataque contra Siria. Desde febrero al 30 de agosto sus acciones subieron un 44% (Martín, 2013). A veces, estas empresas utilizan los conflictos armados a modo de escaparate comercial de sus nuevos productos. Por ejemplo, Camino Simarro ha indicado que los territorios palestinos se han convertido en laboratorio de ensayo y escaparate para los mercaderes de la muerte (Simarro, 2014).

Por otro lado, los conflictos armados tienen un fuerte impacto negativo sobre las zonas rurales. El 26 de enero de 2015, el director general de la FAO, José Graziano da Silva, con una declaración titulada *Peacebuilding and Food Security*, resaltaba ante la Comisión

de Consolidación de la Paz de las Naciones Unidas cómo los conflictos armados impactan sobremanera en las zonas rurales. En concreto, estos conflictos perjudican los activos agrícolas y ganaderos (cultivos, cosechas, sistemas de transporte de alimentos, ganados, etc.) y las economías domésticas de la población rural. Además, este autor indica que el impacto de los conflictos sobre la seguridad alimentaria, a menudo, perdura mucho tiempo después del cese de la violencia: «*Destruction can happen in months, weeks or even days. But recovery takes much more time, effort and resources*»¹⁵⁵ (Graziano da Silva, 2015).

Estas circunstancias provocan innumerables daños y sufrimientos a las gentes de las zonas afectadas, que, en muchas ocasiones, se ven forzadas a migrar. En ocasiones, los conflictos armados anulan de un tajo el desarrollo y el progreso de muchos años. Javier Jiménez Olmos (2013a: 374) ha enfatizado el contraste entre el gasto militar diario y las muertes diarias causadas por el hambre: «Mientras el gasto diario mundial (en armamentos) es de 4000 millones de dólares, cada día mueren 40 000 personas de hambre en el mundo».

En este sentido, ACNUR ha publicado un nuevo informe, *Tendencias Globales 2014* (ACNUR, 2015), en el que muestra un fuerte aumento en el número de personas que se han visto forzadas a huir de sus hogares en todo el mundo a consecuencia de la persecución, los conflictos, la violencia generalizada o las violaciones de derechos humanos. Entre 2013 y 2014 tuvo lugar el mayor incremento anual registrado. A finales de 2014 había 59,5 millones de personas desplazadas forzosamente (ACNUR, 2015: 2).

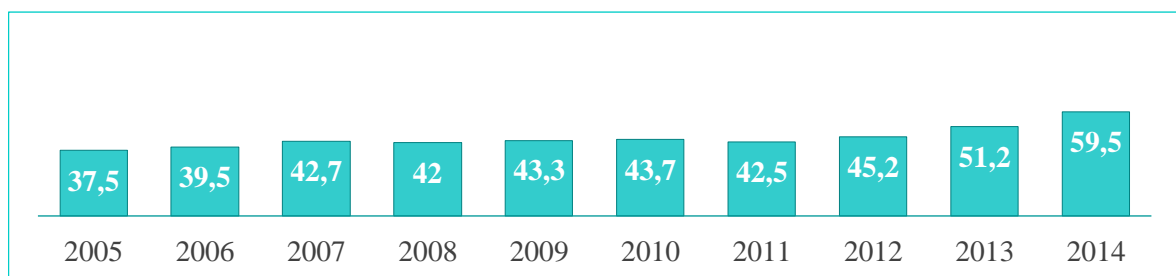


Figura 25. Millones de personas desplazadas en el mundo
Fuente: (ACNUR, 2015)

¹⁵⁵ Traducción propia: La destrucción puede darse durante meses, semanas o incluso días. Pero la recuperación requiere mucho más tiempo, esfuerzo y recursos.

Tica Font ha señalado que la mayoría de las personas ubicadas en diversas fronteras y que están intentando llegar y entrar en Europa huyen de las guerras de Siria, Iraq, Afganistán, Yemen, Eritrea o Somalia (Font, 2015d). Según esta autora, en estas guerras han intervenido militarmente distintos países de la UE para derrocar Gobiernos no afines con sus intereses e impulsar nuevos Gobiernos dóciles¹⁵⁶ que acaten los dogmas del libre mercado y elecciones representativas (Font, 2015d).

Tras describir someramente tres repercusiones relacionadas con la violencia estructural, repararemos en la generación de violencia cultural, en concreto en el factor de la deshumanización del «enemigo».

5.1.3. Violencia cultural

La violencia cultural reviste suma importancia. Según Galtung (2003b: 17), muchas atrocidades solo son factibles cuando la violencia cultural, velando la humanidad, legitima la violencia directa y estructural: «Cuando el Otro no solo está deshumanizado, sino que se ha logrado convertirle en un *Ello*, privado de humanidad, está dispuesto el escenario para cualquier tipo de violencia directa, cuya responsabilidad seguidamente se carga sobre la víctima».

En 1996 Janusz Symonides¹⁵⁷ explicitaba cómo la carrera armamentística y la militarización de las sociedades generan formas diversas de violencia cultural, ya sea imágenes del enemigo, sospechas o amenazas:

A culture of peace cannot be built during the arms race and militarization of societies which unavoidably generate enemy images, suspicions and threats. Therefore, disarmament and demilitarization are conditions sine qua non. Positive peace

¹⁵⁶ Este tipo de política es muy común. Por ejemplo, Pauwels (2002) ha descrito los entresijos de la elección por parte de Londres (W. Churchill) y Washington (F. D. Roosevelt) de los gobernantes en los países liberados tras la II Guerra Mundial: en Italia, Marshall Badoglio (antiguo colaborador de Mussolini) (2002: 121); en Bélgica, Paul Henri Spaak (nombrado después Secretario General de la OTAN) (2002: 131; 136) y en Francia, De Gaulle (frente al otro candidato, el Mariscal Pétain) (2002: 131-136).

¹⁵⁷ Catedrático de Derecho Internacional y exdirector de la División de Derechos Humanos, Paz, Democracia y Tolerancia de la UNESCO.

*assumes not only absence of war but also absence of the instruments and institutions of war*¹⁵⁸ (Symonides y Singh, 1996: 15-16).

Se han recopilado una serie de argumentos comúnmente utilizados para justificar la violencia. Se seguirá este esquema conceptual:



Figura 26. Algunos argumentos utilizados para justificar la violencia
Fuente: Elaboración propia

1. La necesidad de un enemigo

El complejo militar-industrial necesita continuamente de un enemigo para justificar el negocio bélico de las armas y el consiguiente gasto militar. En este sentido, Aída Aisenson Kogan (1994: 57-58) indicaba que, para quienes preparan las guerras de forma calculada a fin de apropiarse de posiciones estratégicas, es vital promover un «odio activo» en los soldados o en los civiles.

Con el propósito de infundir este odio activo y preparar a la opinión pública para la guerra, las élites de poder a menudo se han servido de los medios de comunicación. Un ejemplo claro fue la creación de la *Creel Commission* por parte del presidente Woodrow Wilson en 1917 para llevar a la opinión pública hacia el odio a los alemanes e implicarse en la Primera Guerra Mundial. Walter Lippmann, uno de los miembros de esta comisión, acuñó

¹⁵⁸ Traducción propia: La cultura de paz no puede construirse simultáneamente con la carrera armamentista y la militarización de las sociedades, que, inevitablemente, generan imágenes del enemigo, sospechas y amenazas. Por tanto, el desarme y la desmilitarización son condiciones *sine qua non*. La paz positiva implica no solo la ausencia de guerra, sino también la de los instrumentos e instituciones de guerra.

la certera expresión «manufactura del consentimiento» (*manufacturing consent*) para referirse al modelaje de la opinión pública de las masas. Roberto Rodríguez Aramayo¹⁵⁹ ha contextualizado el surgimiento de esta idea:

En el periodo de entreguerras, Lippmann se propuso analizar la función de la propaganda política, una novedad utilizada con éxito en la Primera Guerra Mundial. El objetivo de dicha propaganda no es otro que el control del pensamiento de los ciudadanos, a fin de que sean aceptadas las consignas oficiales. Lippmann lo explica con este ejemplo: en Estados Unidos, en 1916, Woodrow Wilson es elegido presidente con un programa electoral antibelicista: el eslogan de su campaña es «paz en la guerra». Estados Unidos presumía entonces de ser un país pacifista, por eso eligieron a Wilson como presidente. Ahora bien, Wilson en seguida cambió de opinión y estimó interesante entrar en guerra. Tuvo que plantearse, entonces, cómo conseguir, en poco tiempo, que una población mentalizada por él mismo para mostrarse como pacifista se convirtiera en una población dispuesta a matar a todos los alemanes. Lo consiguió haciendo un uso hábil y certero de la propaganda, difundida a través de una agencia estatal, creada para la ocasión y denominada *Creel Commission*, que llevó a la población a una histeria patriótica a favor de la guerra. [...] Lippmann fue miembro de la *Creel Commission*, y fue su participación en ella la que le sugirió una expresión afortunada: «la manufactura del consentimiento» (*manufacturing consent*) (Rodríguez Aramayo y Ausín, 2006: 90-91).

Este concepto ha sido utilizado también por Noam Chomsky en su libro *Los guardianes de la libertad: propaganda, desinformación y consenso en los medios de comunicación de masas* (Chomsky, 2013). En relación a este concepto, Jordi Foix¹⁶⁰ refiere que, previamente al conflicto, hay una construcción psicosocial de la imagen del enemigo que sirve para generar el consenso social necesario.

Para conseguir este objetivo, de acuerdo con este autor, se elaboran imágenes distorsionadas en las que se niega la complejidad y se potencia un pensamiento dual en el que solo existen lo bueno y lo malo, lo verdadero y lo falso, nosotros y ellos. Se trata de imágenes hostiles y amenazadoras que ponen en peligro los propios valores considerados como sagrados, sean civiles, políticos o religiosos. Los grandes medios de comunicación de masas, como herramientas de construcción del consenso social, difunden ampliamente este tipo de imágenes distorsionadas (Foix, 2015). Así pues, se construyen estereotipos negativos

¹⁵⁹ Investigador en el Instituto de Filosofía del CSIC y codirector de la revista *Isegoría*.

¹⁶⁰ Investigador del *Centre Delàs*.

que simplifican la realidad (Amorós Bobé, 2016: 43).

Abundando en esta temática, el general Butler recordaba en su libro *War is a racket* algunas de las consignas que se utilizaron para que los jóvenes aceptaran el reclutamiento en la Gran Guerra: «la guerra para terminar con todas las guerras», «la guerra para asegurar la democracia en el mundo», la guerra como una «gloriosa aventura»:

Beautiful ideals were painted for our boys who were sent out to die. This was the «war to end all wars». This was the «war to make the world safe for democracy». No one mentioned to them, as they marched away, that their going and their dying would mean huge war profits. No one told these American soldiers that they might be shot down by bullets made by their own brothers here. No one told them that the ships on which they were going to cross might be torpedoed by submarines built with United States patents. They were just told it was to be a «glorious adventure»¹⁶¹ (Butler, 2003: 35-36).

En este sentido, la argentina Aída Aisenso Kogan (1994: 43) ha aseverado que «será preciso hallar otras vías de descarga para la tendencia al heroísmo, la pasión por la aventura, el auto sacrificio y la identificación con los ideales que inclinan a la guerra». Sobre este tema particular, Tzvetan Todorov (2003: 32) ha observado agudamente que estos nobles ideales son un arma retórica muy peligrosa, dado que infunden entusiasmo en las tropas, merman la resistencia del enemigo y ganan la simpatía de terceros. Por eso, alega que ni siquiera el jefe del Ejército más poderoso del mundo puede permitirse descartarlos.

La inducción del miedo y la enemistad suele ir acompañada de la movilización industrial y tecnológica para la guerra, pues miedo y agresión se alimentan recíprocamente. A este respecto, después de la II Guerra Mundial, el general Douglas MacArthur,¹⁶² en un discurso pronunciado el 15 de mayo de 1952 en Lansing —capital del Estado de Michigan— ponía de manifiesto que EE. UU. estaba orientado hacia una economía de armas que fue

¹⁶¹ Traducción propia: Se pintaron hermosos ideales para nuestros jóvenes enviados a morir al extranjero. Esa era «la guerra para terminar con todas las guerras». Era «la guerra para asegurar la democracia en el mundo». Cuando los jóvenes partían, nadie les dijo que su ida y su muerte significarían enormes beneficios para algunos. Nadie dijo a estos soldados estadounidenses que podían ser abatidos por balas fabricadas aquí por sus propios hermanos. Nadie les dijo que las naves en las que navegaban podían ser torpedeadas por submarinos contruidos con patentes de Estados Unidos. Solo se les dijo que iba a ser una «gloriosa aventura».

¹⁶² El militar más condecorado en la historia de los EE. UU.

gestada en una psicosis inducida artificialmente por la histeria de la guerra y nutrida por una incesante propaganda del miedo:

*Indeed, it is part of the general pattern of misguided policy that our country is now geared to an arms economy which was bred in an artificially induced psychosis of war hysteria and nurtured upon the incessant propaganda of fear. While such an economy may produce a sense of seeming prosperity for the moment, it rests on an illusionary foundation of complete unreliability and renders among our political leaders almost a greater fear of peace than is their fear of war*¹⁶³ (Imparato, 2000: 206).

Sin embargo, a medida que van cambiando las relaciones de poder, se van recreando deliberadamente las imágenes del enemigo. Jacques R. Pauwels (2002: 94), en su libro *El mito de la guerra buena*, menciona numerosos ejemplos de la creación del enemigo, como, por ejemplo, una serie de documentales titulados *Por qué luchamos*, que el Gobierno americano encargó al director de cine Frank Capra.

En estos documentales los nazis aparecían como individuos perversos dispuestos a esclavizar al mundo libre y a destruir la religión. Según Pauwels (2002: 94-95), por indicación de Washington, Hollywood difundió películas antifascistas (*La cuadrilla de Hitler, the Ducktators*) y pro soviéticas (*Misión en Moscú, la Estrella del Norte, Canción de Rusia*). También, las populares revistas *Life*, *Saturday Evening Post* y *Reader's Digest* dieron un giro de 180°, pasando de ofrecer contribuciones antisoviéticas y anticomunistas a divulgar contribuciones pro soviéticas. Las revistas, después de la guerra, volvieron a la propaganda antisoviética y anticomunista.

Ainhoa Ruiz (2016) ha desarrollado esta temática en un reciente artículo titulado «Mass media y cine: la construcción del consentimiento». Esta autora ha resaltado que en tiempos de guerra las películas probélicas de Hollywood fueron financiadas por la industria

¹⁶³ Traducción propia: En efecto, es parte del modelo general de una política equivocada el hecho de que nuestro país esté ahora orientado hacia una economía de armas que fue gestada en una psicosis inducida artificialmente por la histeria de la guerra y nutrida por la incesante propaganda del miedo. Mientras que en la actualidad esa economía produce una sensación de aparente prosperidad, descansa sobre una base ilusoria de completa incertidumbre y provoca entre nuestros líderes políticos casi un mayor temor de paz que de guerra.

de guerra (2016: 93). Esta autora refiere que los *mass media* son instrumentalizados a favor de una cultura de guerra y de la militarización en detrimento de una cultura de paz o de resolución pacífica de conflictos. Alega como razón que, probablemente, detrás de la paz no existe el lucro económico o político de grupos de poder concretos, sino el bienestar y la cohesión social (Ruiz, 2016: 83).

A propósito de la construcción del consentimiento, esta autora indica cuatro elementos que suelen aparecer en los medios de comunicación: 1) propaganda (crear consentimiento); 2) elección de conflictos y descarte u olvido de otros (agenda política); 3) retrasmisión de violencia casi constante (aceptación de la violencia, imagen de un mundo violento, mercantilizar la violencia), y 4) construcción del enemigo y de las amenazas (legitimar lo militar) (Ruiz, 2016: 86).

Otro claro ejemplo de la recreación de enemigos fue el cambio del discurso tras la Guerra Fría por parte del Departamento norteamericano de Defensa. Tras ganar la Guerra Fría —económica, tecnológica y políticamente— y desbancar a la URSS (la «amenaza roja»), se creó una nueva amenaza para legitimar su enorme complejo militar-industrial. El Departamento de Defensa de EE. UU. generó un nuevo discurso bélico cuya idea fuerte era el paradigma «Guerra contra el terrorismo». Se focalizó en el terrorismo islámico. Así lo refiere Javier Jiménez Olmos en un texto reciente:

Para perpetuar la violencia y la guerra, de la que se obtienen succulentos beneficios, conviene tener siempre un enemigo. Acabada la Guerra Fría, se buscó uno nuevo: el islam. Había que teorizarlo y de ello se encargó Samuel Huntington con su «choque de civilizaciones» en el que preconizaba que las futuras guerras ya no serían ideológicas o económicas, sino que se darían entre civilizaciones (Jiménez Olmos, 2015).

La referencia al islam es significativa, dado que el 80% de petróleo del mundo está en países donde predomina esta religión. El 70% de todas las reservas mundiales de petróleo se encuentra concentrado en el Golfo Pérsico: Arabia Saudita, Irak, Kuwait, Emiratos Árabes Unidos e Irán. El otro 10% del petróleo mundial también se encuentra en países musulmanes

como Libia, Nigeria e Indonesia (Graziano, 2007: 23). El paradigma de «Guerra contra el terrorismo» se materializó tras lo acontecido en el atentado¹⁶⁴ del 11-S y se complementó con otras amenazas:

En lugar de la gran bandera ideológica de la era de la Guerra Fría –la defensa del «mundo libre» frente a la amenaza comunista– han surgido seis banderas ideológicas; todas ellas, en mayor o menor medida, al servicio de los intereses de construcción imperial estadounidenses. Estas seis banderas serían: 1) la guerra global contra el terrorismo (GGT), 2) las armas de destrucción en masa (ADM) en las «manos equivocadas», 3) los Estados fallidos, 4) la necesidad y la justicia de intervenciones humanitarias externas y forzosas, 5) el cambio de régimen en nombre de la democracia, y 6) la guerra contra las drogas (Vanaik, 2010: 10).

De forma análoga, la Unión Europea presentó en 2003 su *Estrategia Europea de Seguridad* (EES), que fue revisada y confirmada en 2008. Este documento identificaba una serie de amenazas a la seguridad europea en el orden siguiente: 1) la proliferación de armas de destrucción masiva;¹⁶⁵ 2) el terrorismo; 3) la delincuencia organizada; 4) la ciberseguridad; 5) la seguridad energética, y 6) el cambio climático (Font, 2015a). Sin embargo, algunos autores apuntan críticamente que la retórica de la «Guerra contra el terrorismo» ha servido para legitimar intervenciones militares y encubrir otros intereses, ya sea proteger recursos estratégicos (Ortega, 2015e) o garantizar la seguridad energética (Gordillo, 2015: 170).

2. Despersonalización del enemigo: cosificación, animalización y demonización

Además de la creación y recreación del enemigo, una estrategia básica para ejercer la violencia es la despersonalización o deshumanización del enemigo. Se han encontrado tres variantes de la deshumanización del enemigo: la cosificación, la animalización y la demonización.

¹⁶⁴ Con el paso de los años, la versión oficial de la autoría del atentado ha sido discutida por algunos autores. Véase por ejemplo el artículo «X Aniversario del 11-S: “Bin Laden ha muerto, palabra de honor”» de José Luís Gordillo (2011).

¹⁶⁵ El derecho internacional público categoriza las armas actuales en dos tipos: armas convencionales o de destrucción masiva (ADM). Las ADM pueden ser biológicas, químicas o nucleares (también radioactivas) (Camps-Febrer, 2015a: 42).

El general Smedley Butler describía en el libro *War is a racket* cómo los jóvenes eran arrancados de sus hogares y eran deshumanizados en los cuarteles, preparándolos para matar y sacrificar sus vidas como «carne de cañón». Describía también el deshumanizado estado psicológico en el que quedaban muchos de esos jóvenes tras la guerra:

Boys with a normal viewpoint were taken out of the fields and offices and factories and classrooms and put into the ranks. There they were remolded; they were made over; they were made to «about face»; to regard murder as the order of the day. They were put shoulder to shoulder and, through mass psychology, they were entirely changed. We used them for a couple of years and trained them to think nothing at all of killing or of being killed. [...] In the government hospital in Marion, Indiana, 1800 of these boys are in pens! Five hundred of them in a barracks with steel bars and wires all around outside the buildings and on the porches. These already have been mentally destroyed. These boys don't even look like human beings. Oh, the looks on their faces! Physically, they are in good shape; mentally, they are gone¹⁶⁶ (Butler, 2003: 33-34).

En el adiestramiento militar previo a las guerras se deshumaniza al sujeto y se fomenta la capacidad destructiva del sujeto. En la cadena de mando militar se adoctrina y se aprende a obedecer y «cumplir con el deber». Acatar «órdenes de los superiores» es el criterio que ha de prevalecer en las decisiones del subordinado: *«Like all members of the profession I never had an original thought until I left the service. My mental faculties remained in suspended animation while I obeyed the orders of the higher-ups. This is typical of everyone in the military service»¹⁶⁷ (Butler, 1935).*

Se tiende, así, a restringir o bloquear el discernimiento moral de los soldados bajo la cadena de mando, que obliga a acatar las decisiones de los superiores. De esta forma, innumerables asesinatos y atrocidades se han ejecutado simplemente por «cumplir órdenes».

¹⁶⁶ Traducción propia: Jóvenes «normales» fueron arrancados de los campos, de las oficinas, de las fábricas, de las escuelas y fueron arrojados a filas. Allí fueron remodelados, les cambiaron por completo su mentalidad para considerar el asesinato como una práctica cotidiana. Fueron colocados «hombro con hombro» y, mediante la psicología de masas, los cambiaron por entero. Los utilizamos un par de años y les entrenamos para pensar solamente en matar o que les mataran. [...] En el hospital gubernamental de Marion, Indiana, ¡1800 de estos muchachos están en jaulas! Quinientos muchachos están en barracas con rejas de acero y alambres alrededor de los edificios y en los porches. Han sido destruidos mentalmente. Ni siquiera parecen seres humanos. ¡Oh, las miradas en sus rostros! Físicamente están en buenas condiciones; mentalmente, están ausentes.

¹⁶⁷ Traducción propia: Al igual que todos los miembros de la profesión, nunca tuve un pensamiento original hasta que abandoné el servicio. Mis facultades mentales se mantenían inactivas mientras obedecía las órdenes de los superiores. Esto es típico de todos los soldados en el servicio militar.

Los militares sufren, además, otra violencia que, aunque consentida, no se puede obviar. Se trata del proceso de deshumanización fruto del adiestramiento militar, que hace que unos seres humanos estén dispuestos a matar a otros por el mero hecho de vestir un uniforme diferente o ser poseedores de distinta nacionalidad, obedeciendo la orden de matar de su inmediato superior sin un real y efectivo cuestionamiento (Calvo Rufanges, 2016: 15).

Sin embargo, no siempre ocurre así. Viene al caso recordar, por ejemplo, que en la II Guerra Mundial numerosas personas se declararon objetoras e insumisas.¹⁶⁸ Muchas de estas personas fueron duramente penalizadas en campos de internamiento, en prisión o con pena de muerte y ejecuciones (Ortega, 2014d).

Por otro lado, además de deshumanizar al homicida o victimario, es necesario también deshumanizar al otro, al presunto enemigo, a la víctima. A modo de ilustración, Pauwels defiende la idea de que EE. UU. entró en guerra contra los nazis no porque fueran sus enemigos (dado que los nazis eran anticomunistas y antisoviéticos por naturaleza) y mantenían muchos negocios con los nazis (General Motors, Ford, IBM, ITT, Standard Oil, Coca-Cola...) sino porque el apoyo al enemigo de Alemania, Gran Bretaña, abría perspectivas de negocios más rentables (Pauwels, 2002: 219; 277-278). A la sazón, cuando Washington tuvo que convencer al pueblo americano de que el enemigo era la Alemania de Hitler, presentaron a los nazis como sádicos, gánsteres, criminales y aventureros sedientos de sangre, como «sabandijas» que había que exterminar (2002: 219-220).

A este respecto, cabe considerar que quien deshumaniza a otro se deshumaniza a sí mismo, pues la humanidad es constitutivamente relacional y comporta de suyo un sentido de compasión, benignidad, mansedumbre o afabilidad (RAE, 2014: 1203), especialmente ante las desgracias del otro. Una de las estrategias de deshumanización utilizadas en el genocidio nazi fue la cosificación del otro, es decir, convertirlo en objeto/cosa mediante la profusión

¹⁶⁸ Pere Ortega recoge algunas cifras de objetores de la II Guerra Mundial: 6000 objetores en el Reino Unido; se calcula que, en EE. UU., entre 25 000 y 50 000 aceptaron ejercer tareas civiles y fueron 42 973 los que se declararon insumisos totales. De entre ellos, unos 7000 fueron a prisión; en la Alemania nazi, alrededor de 100 000 fueron objetores y todos fueron a campos de internamiento. Fueron condenados a pena de muerte 30 000 objetores, de los cuales 20 000 fueron ejecutados (Ortega, 2014d).

deliberada de estereotipos:

Los judíos y las judías eran cosas, *Stuck*, piezas de un engranaje o residuos de trabajo de la fábrica, que había que eliminar, no ya por odio o por desprecio o por motivos ideológicos, sino porque *la total ausencia de naturaleza humana permitía, casi exigía, su aniquilación*. La posibilidad de percibir a las propias víctimas como cosas, como no humanas, es fruto de un proceso educativo subyacente al imaginario de los súbditos del III Reich, al que correspondía una nueva percepción de la realidad a partir de la cual los judíos y las judías se veían despojados definitivamente de su identidad como seres vivos. A este propósito, se habla del papel del estereotipo en la Alemania nazi. Sin embargo, es preciso insistir en el hecho de que la formación de estereotipos, insuficiente por sí sola como causa del genocidio, se había visto precedida, o por lo menos acompañada, de un largo proceso de despersonalización y de cosificación de la identidad del otro-diverso (Mantegazza, 2006: 49).

Galtung (2003b: 17) ha expresado como la deshumanización del otro permite la ejecución de cualquier tipo de violencia directa sobre la víctima, a quien, además, se le imputa la responsabilidad de la violencia perpetrada.

Otra variante de la deshumanización es la animalización del otro. Galtung refiere los siguientes ejemplos: Hitler describía a los judíos como *escoria o bacterias*; Reagan hablaba de Gadafi como *perro rabioso*; los expertos de Washington se refieren a los terroristas como *maníacos criminales* (Galtung, 2003b: 17). A continuación, se comentarán otros dos casos históricos de animalización del otro. Cabe destacar que en el primer caso hay, además, una alusión directa al móvil de la codicia.

Este primer caso se remonta al siglo XVI, cuando en la conquista de América se buscaban motivos para justificar el sometimiento de los indios, arrebatándoles los territorios y pertenencias. El derecho de conquista, la esclavitud y el robo de sus bienes fueron justificados con el argumento de la presunta inferioridad de los indios, de quienes se decía que tenían una naturaleza cercana a la de los monos. En estas palabras de Juan Ginés de Sepúlveda,¹⁶⁹ un destacado defensor de la conquista, se puede apreciar esta percepción:

Con perfecto derecho los españoles ejercen su dominio sobre estos bárbaros del Nuevo Mundo e islas adyacentes, los cuales, en prudencia, ingenio, y todo género de virtudes y humanos sentimientos son tan inferiores a los españoles como los niños a los adultos, las mujeres a los varones, como gentes crueles e inhumanos a muy

¹⁶⁹ Filósofo, jurista e historiador del siglo XVI.

mansos, exageradamente intemperantes a continentes y moderados, finalmente, estoy por decir cuanto los monos a los hombres. [...] Así, pues, ¿cómo hemos de dudar que estas gentes tan incultas, tan bárbaras, contaminadas con tan nefandos sacrificios e impías religiones, han sido conquistadas, con el mejor derecho y mayor beneficio para los propios bárbaros, por Rey tan excelente, piadoso y justísimo como lo fue Fernando y lo es ahora el César Carlos, y por una nación piadosa e humanísima y excelente en todo género de virtudes? (Sepúlveda, 1941: 101-113).

En este texto también se observa el dualismo en los estereotipos entre los nativos «malos» (bárbaros, infantiles, crueles, inhumanos, intemperantes, incultos, contaminados, impíos) y los españoles «buenos» (prudentes, ingeniosos, virtuosos, adultos, moderados; rey excelente, piadoso y justísimo) del que se ha hablado previamente a propósito de la manufactura del consentimiento.

También aparece la violencia de género (inferioridad de las mujeres respecto a los varones). Como reacción, el fraile dominico Antón de Montesinos denunció en público el 21 de diciembre de 1511, en la isla llamada «La Española», el trato vil y deshumanizado de los conquistadores españoles a los indígenas. La idea central de la denuncia consistió en reconocer y recuperar la «humanidad» de los indios, al tiempo que cifraba el móvil de la conquista en el codicioso saqueo del oro:

Decid, ¿con qué derecho y con qué justicia tenéis en tal cruel y horrible servidumbre aquestos indios? ¿Con qué autoridad habéis hecho tan detestables guerras a estas gentes, que estaban en sus casas y tierras, mansas y pacíficas? [...]. ¿Cómo los tenéis tan opresos y fatigados, sin darles de comer ni curarlos en sus enfermedades, qué de los excesivos trabajos que les dais incurren y se os mueren, y, por mejor decir, los matáis por sacar y adquirir oro cada día? [...] ¿Estos no son hombres? ¿No tienen almas racionales? (Las Casas, 1986: 441-442).

Si en este caso las personas fueron identificadas con monos, en el siguiente caso, que tuvo lugar en Ruanda, las personas fueron identificadas con cucarachas. Antes del genocidio de Ruanda en 1994 se emitieron, en diversos medios, consignas en diversos medios de liquidar a todas las «cucarachas» (*inyenzi*)¹⁷⁰ tutsis. Según José Antonio Bastos,¹⁷¹ desde

¹⁷⁰ En el idioma kinyarwanda de Ruanda.

¹⁷¹ Presidente de Médicos Sin Fronteras de España.

años atrás, la *RTL* (*Radiotélévision Libre des Mille Collines*)¹⁷² y la revista *Kangura* habían instigado el odio contra los tutsis e incitaban a su exterminio.

En los meses previos al genocidio en 1994 intensificaron sus mensajes cuando el entrenamiento de grupos de milicias hutus denominados *Interahamwe* («los que atacan juntos») y su presencia eran muy evidentes. En apenas 100 días, fueron asesinadas más de 800 000 personas, en su mayoría pertenecientes a la minoría tutsi. Pero, a decir de este autor, lo más grave fue el conocimiento, la inacción política y la responsabilidad de las autoridades internacionales:

Como relata Alison des Forges, en *Leave no One to Tell the Story* (Human Rights Watch, 1999), los Gobiernos de Francia, Bélgica y Estados Unidos sabían de los preparativos para perpetrar masacres en Ruanda con antelación. De hecho, el genocidio era perfectamente previsible. Tres meses antes, en enero, en un fax enviado a la Oficina de las Fuerzas de Mantenimiento de la Paz (FPNU) en Nueva York —liderada entonces por Kofi Annan—, el general Roméo Dallaire, comandante de la Misión de la ONU en Ruanda (UNAMIR), describía en detalle los planes de preparación de exterminio de la minoría tutsi. Este fax y los cinco similares que siguieron, más todas las señales de alerta, fueron ignorados (Bastos, 2014: 114-115).

En opinión de J. A. Bastos, es inadmisibile que Kofi Annan, el entonces máximo responsable de las Fuerzas de Mantenimiento de la Paz de la ONU, fuera ascendido de cargo a Secretario General de la ONU y premiado años después con el Premio Nobel de la Paz:

Las recatadas disculpas pedidas por Clinton y las más tímidas todavía de Annan nada tienen que ver con una depuración de responsabilidades. En el caso de Annan, fue incluso «premiado» con el nombramiento como Secretario General de la ONU en 1997, y con el Nobel de la Paz en 2001 (Bastos, 2014: 118).

Junto con la cosificación y la animalización, una tercera variante de la deshumanización del otro/enemigo es la «demonización», es decir, atribuirle un carácter maligno. En una reflexión del *Centre Delàs* a propósito de la violencia religiosa, aparece una referencia al factor de la demonización radical del otro como condición de posibilidad de la crueldad humana en los casos del genocidio de Ruanda o en el conflicto de Sierra Leona: «En las guerras “modernas”, la población civil se ha convertido en objetivo de guerra.

¹⁷² Radio Televisión Libre de las Mil Colinas.

Las imágenes de niños en Sierra Leona mutilados por machete o el genocidio de Ruanda alcanzaron grados de inhumanidad y crueldad que difícilmente podrían haberse logrado si no hubiese existido una demonización radical del «otro» (Centre Delàs, 2004).

Otras muestras son las expresiones «imperio del mal», con la que Reagan calificó a la Unión Soviética, o «eje del mal», con la que Bush calificó a los regímenes que —cabe suponer— apoyaban el terrorismo: Irak, Irán y Corea del Norte. En palabras precisas de Robert Matthews:¹⁷³ «El «Imperio del mal» que suponía el comunismo para Reagan se convierte en el “eje del mal” de los “Estados canallas” de Bush. Y esta lucha no admite términos medios: [...] “o se está con nosotros o contra nosotros”» (Matthews, 2003: 50).

3. Exageración del enemigo y de la propia vulnerabilidad

Otra estrategia en la preparación de las guerras —además de recrear al enemigo y exagerar su amenaza— consiste en exagerar la percepción de la propia vulnerabilidad, aspecto que incrementa el miedo y el posible uso de la violencia. Sobre este particular, afirma Sonia París (2009: 83): «El hecho de ser conscientes de nuestra vulnerabilidad y fragilidad provoca reacciones de miedo que, en muchas ocasiones, lleva al uso de la violencia como medio de defensa».

Abundando en esta línea, Pere Brunet¹⁷⁴ señala que el sentimiento de miedo, inducido intencionadamente, se utiliza en ocasiones de pretexto para aumentar el gasto militar, el volumen de las fuerzas de seguridad y, de esta manera, poder continuar fabricando nuevas armas. Brunet ha reflexionado en torno al mito de la seguridad y ha sugerido la racionalización de la percepción de las amenazas, los riesgos, el miedo y las reacciones:

Por desgracia, vivimos inmersos en el mito de la seguridad. Desde una falsa creencia en la omnipotencia de los que pretenden protegernos y en los artefactos que supuestamente nos garantizan una mayor tranquilidad, deseamos y pedimos el máximo nivel de seguridad sin percatarnos de que es una quimera, porque el coste de

¹⁷³ Profesor de Historia en la Universidad de Nueva York.

¹⁷⁴ Catedrático del Departamento de Lenguajes y Sistemas Informáticos de la *Universitat Politècnica de Catalunya* (UPC).

un riesgo nulo es infinito. [...] Si analizamos adecuadamente los riesgos y las probabilidades y si no nos dejamos engañar, veremos que la pretendida falta de seguridad en el mundo actual (hablo sobre todo del primer mundo) es falsa. Es la excusa para incrementar el gasto militar y el volumen de las fuerzas de seguridad, y para continuar fabricando armas (Brunet, 2015).

El mismo autor visibiliza cómo los factores se concatenan: 1) atentados terroristas→ 2) miedo irracional→ 3) petición de seguridad→ 4) petición de armas (que acaban en manos de terroristas)→ y 5) aumento del gasto militar. Para contrarrestar los argumentos de quienes hacen propaganda de la necesidad de mayor seguridad a fin de incrementar el gasto militar, Brunet propone las siguientes medidas: 1) entender bien dónde hay riesgos; 2) racionalizar los miedos y reacciones, y 3) tranquilidad ante el riesgo de la posible violencia de los demás (Brunet, 2015).

A este respecto, cabe tener en cuenta que la proporción de muertes causadas por el renombrado terrorismo es muchísimo menor que la causada por otros factores, como, por ejemplo, el hambre. Según el Índice de Terrorismo Global (IEP, 2015: 4) elaborado por el *Institute for Economics and Peace* (IEP), el número de muertos a causa del terrorismo en 2014 fue de 32 658. Por contraste, en el documento *Panorama general. Informe sobre Desarrollo Humano 2015* (PNUD, 2015) se constata que 795 millones de personas padecen hambre crónica en todo el mundo (PNUD, 2015: 4). No en balde, Graziano de Silva ha afirmado metafóricamente que el hambre es una de las armas de destrucción masiva (ADM) más terribles que existen, un silencioso asesino que no recibe la atención que se merece:

*I would also like to say that hunger is one of the most terrible weapons of mass destruction that exists today. [...] Worldwide, millions of deaths every year are related to malnutrition, in many cases, affecting children. Hunger is a silent killer that does not receive the attention it needs*¹⁷⁵ (Graziano da Silva, 2015).

¹⁷⁵ Traducción propia: También me gustaría decir que una de las armas de destrucción masiva más terribles que existe hoy en día es el hambre. [...] En todo el mundo, cada año hay millones de muertes relacionadas con la desnutrición, afectando en muchos casos a los niños. El hambre es un asesino silencioso que no recibe la atención necesaria.

4. Prejuicios patrióticos y religiosos

El argumento del patriotismo (amor intenso a la patria) también se ha utilizado para justificar las guerras y los negocios subyacentes. Veamos un testimonio pormenorizado del general Butler (2003: 27-31) con una clara alusión al patriotismo y a la codicia de quienes obtuvieron grandes beneficios en la guerra:

Of course, it isn't put that crudely in war time. It is dressed into speeches about patriotism, love of country, and «we must all put our shoulders to the wheel», but the profits jump and leap and skyrocket —and are safely pocketed. Let's just take a few examples: [...] the shipbuilders felt they should come in on some of it, too. They built a lot of ships that made a lot of profit. More than \$3 000 000 000 worth. Some of the ships were all right. But \$635 000 000 worth of them were made of wood and wouldn't float! The seams opened up —and they sank. We paid for them, though. And somebody pocketed the profits.¹⁷⁶

Sobre este tema, Francesc Carbonell¹⁷⁷ (2005: 97) también recalca que la codicia económica incide en la manipulación de los sentimientos de vulnerabilidad e incertidumbre a través de nacionalismos histéricos y racismos diferenciales:

Y en unos tiempos como los que nos ha tocado vivir, en que la última gran guerra imperialista, movida por la codicia económica, vuelve a condicionar nuestros sentimientos de vulnerabilidad y de incertidumbre, es preciso darse cuenta de cómo se manipulan estos sentimientos de los ciudadanos para intentar camuflar o legitimar determinados intereses; cómo los nacionalismos histéricos y los racismos diferencialistas actúan también sobre las mismas fibras de los sentimientos de vulnerabilidad e incertidumbre para hacer proselitismo.

Además de los argumentos del enemigo y de la patria, otro tipo de argumento utilizado para conquistar y luchar en la guerra ha sido el argumento religioso. En numerosas contiendas bélicas se ha utilizado la proclama «Dios con nosotros» para aniquilar al enemigo. Este texto de Butler es un exponente de la justificación religiosa y patriótica para

¹⁷⁶ Traducción propia: Por supuesto, esto no se expone tan crudamente en tiempos de guerra. Se viste de discursos acerca del patriotismo, del amor al país, y (con la consigna) «todos debemos poner nuestros hombros a la tarea». Pero las ganancias brincan, saltan y se elevan prodigiosamente —y son felizmente embolsadas. Permítannos poner solo algunos ejemplos. [...] Los armadores sentían que algo les debía corresponder también. Construyeron muchas naves que generaron grandes ganancias. Más de 3000 millones de dólares. Algunas naves fueron bien construidas. ¡Pero otras —que se hicieron con un coste de 635 millones de dólares en madera— no flotaron! Las costuras se abrieron —y se hundieron. Sin embargo, pagamos por ellas. Y alguien se guardó los beneficios.

¹⁷⁷ Profesor de Pedagogía de la Universidad de Girona y director del Máster en Exclusión Social y Diversidad Cultural.

hacer la guerra:

*So vicious was this war propaganda that even God was brought into it. With few exceptions our clergymen joined in the clamor to kill, kill, kill. To kill the Germans. God is on our side... it is His will that the Germans be killed. And in Germany, the good pastors called upon the Germans to kill the allies ... to please the same God. That was a part of the general propaganda, built up to make people war conscious and murder conscious*¹⁷⁸ (Butler, 2003: 35).

Tras tantear repercusiones del ciclo armamentista en clave de violencia cultural, se concluirá este apartado con dos reflexiones. La primera se citó en el capítulo anterior: «Por excesivo amor al dinero se pasa al hurto» (Tomás de Aquino, 1990: 484). A menudo, la codicia motiva el saqueo, que, a su vez, requiere medios como las armas, pues las armas otorgan poder para someter a las personas y adueñarse de sus bienes.¹⁷⁹ Butler se refería a la guerra como un gran robo, el más provechoso y vicioso, en que los beneficios de unos pocos se cuentan en dólares y los perjuicios de muchos se cuentan en vidas:

*War is a racket. It always has been. It is possibly the oldest, easily the most profitable, surely the most vicious. It is the only one international in scope. It is the only one in which the profits are reckoned in dollars and the losses in lives. A racket is best described, I believe, as something that is not what it seems to the majority of the people. Only a small «inside» group knows what it is about. It is conducted for the benefit of the very few, at the expense of the very many. Out of war a few people make huge fortunes*¹⁸⁰ (Butler, 2003: 23).

Aída Aisenson Kogan (2005: 29) ha afirmado que, en el intento de hallar la «solución al problema judío» ideado por los nazis en la década de los treinta, existían dos móviles fundamentales: el odio ario y el afán de dinero. Junto con la práctica organizada y fríamente tecnificada de los asesinatos en masa, se dio la rapiña oficial: la confiscación de pertenencias

¹⁷⁸ Tan depravada era esta propaganda de guerra que hasta Dios fue incluido en ella. Con pocas excepciones nuestros clérigos se sumaron al clamor de «matar, matar y matar». Matar a los alemanes. Dios está de nuestro lado... es Su voluntad que los alemanes mueran. Y en Alemania, los buenos pastores instigaban a los alemanes para matar a los aliados... para complacer al mismo Dios. Esa fue una parte de la propaganda general, diseñada para hacer de la guerra y del asesinato algo consciente.

¹⁷⁹ El típico «robo a mano armada» refleja en el nivel micro lo que también puede ocurrir en el nivel macro, a escala internacional.

¹⁸⁰ Traducción propia: La guerra es un latrocinio. Siempre lo ha sido. Es posiblemente el más viejo, con diferencia el más provechoso, seguramente el más vicioso. Es el único de alcance internacional. Es el único latrocinio en el que los beneficios se cuentan en dólares y las pérdidas en vidas. Un latrocinio no es lo que la mayoría de gente cree saber. Solamente un pequeño grupo «interno» sabe de qué se trata. Está orientado al beneficio de muy pocos a expensas de muchos. Por la guerra un pequeño número de personas hace enormes fortunas.

de ciudadanos judíos mediante el saqueo de sus propiedades y el robo de obras de arte en tales proporciones que, ni aun hoy, han sido estimados los montos. A su vez, según describe Pauwels (2002: 259), los americanos rapiñaron algunos alijos del oro robado a los judíos:

Los americanos rapiñaron una parte relativamente pequeña pero importante del llamado *Totengold der Juden*, el oro robado a los judíos por parte de las SS que no había podido trasladarse a Suiza antes del final de la guerra. Este tesoro lo descubrieron los soldados americanos en una mina de sal en la ciudad de Merkers, en Turingia, y en el campo de concentración de Buchenwald.

Por último, se mencionará una reflexión integradora de Eduardo Galeano que también respalda la importancia del robo en las guerras frente a otros motivos que suelen aducirse: «Las guerras dicen que ocurren por nobles razones: la seguridad internacional, el orden, la dignidad nacional, la democracia, la libertad, el mandato de la civilización o la voluntad de Dios. Ninguna tiene la honestidad de confesar: “Yo mato para robar”» (Galeano, 2005).

En el ámbito de la violencia cultural, vendrían al caso, también, los diversos argumentos político-económicos, tecnológicos y éticos mencionados en el capítulo anterior para justificar el gasto militar en el Estado español: 1) adecuación al criterio OTAN y a los compromisos internacionales; 2) equiparación del gasto militar con otros Estados; 3) creación y mantenimiento de puestos de trabajo; 4) incuestionable modernización tecnológica; 5) trasvase tecnológico al ámbito civil; 6) intervención en «misiones de paz», y 7) intervención en tareas civiles.

5.2. Codicia y armas

5.2.1. La codicia como clave de interpretación de conflictos armados

Hasta el momento, se han expuesto muchos casos de enriquecimiento y lucro donde se atisba una codicia latente. Pero, además, diversos autores han manifestado explícitamente que la codicia es uno de los factores que intervienen en las guerras y conflictos armados. Christine Schweitzer¹⁸¹ ha indicado que el único consenso sobre las causas raíces de las

¹⁸¹ Presidenta de *War Resisters International* (WRI). Esta institución es una reconocida red mundial de entidades

guerras es que no existe una sola explicación. Refiere que los factores explicativos se interrelacionan y, entre ellos, señala el factor de la codicia:

No existe una única explicación, compartida y convincente, de por qué existe la guerra. Las teorías abarcan explicaciones biológicas y psicológicas, explicaciones que culpan a diversas ideologías y visiones del mundo (incluidas las religiones), las teorías marxistas de la explotación, las feministas del patriarcado y de la noción capitalista («realista») de la «codicia», y las consideraciones racionales y la búsqueda de la máxima ventaja (Schweitzer, 2014).

El militar Ángel Gómez de Ágreda¹⁸² también ha señalado que la codicia ha sido considerada en las teorías clásicas como una de las raíces de los enfrentamientos humanos. Indica que se combina con otras raíces importantes como el miedo y el honor, aunque matiza que, en ocasiones, hay que hacer interpretaciones amplias de los tres conceptos para entender cómo están presentes en cada caso:

Las teorías clásicas reducen las causas de los enfrentamientos humanos a solamente tres: la codicia, el miedo y el honor. Todas las guerras de la historia de la humanidad, todas las disputas domésticas o mundiales, pueden reducirse al final a una de estas tres raíces o a una combinación de las mismas (Gómez de Ágreda, 2013: 113).

Desde el punto de vista específico de las motivaciones de los combatientes en los conflictos armados, Alejandro Pozo (2015: 86) identifica ocho conjuntos de motivaciones, muchos de ellos interrelacionados, entre los que se encuentran la recompensa y las oportunidades de ingreso: «Los ocho conjuntos de motivaciones, muchos interrelacionados, serían la ideología, la propia seguridad, el sentido del deber, la presión estatal o social, la recompensa y oportunidades de ingreso, la venganza o agravio, el estatus social o político y la opción de tener una vida más plena». A propósito de las recompensas y oportunidades de ingreso, abre un abanico de posibilidades que va desde la mera supervivencia al enriquecimiento ilimitado (2015: 87).

pacifistas y antimilitaristas con más de 80 grupos afiliados en 40 países.

¹⁸² Teniente Coronel del Ejército del Aire de España en el Área de Análisis Geopolítico. Miembro de la División de Coordinación y Estudios de Seguridad y Defensa (DICOES) y de la Secretaría General de Política de Defensa (SEGENPOL). Fue analista y profesor del Departamento de Estrategia y Relaciones Internacionales del Ministerio de Defensa. En el momento actual es Jefe de Cooperación en dicho Ministerio.

Un caso particular de este enriquecimiento ha sido expuesto por Álvaro Camacho Guizado.¹⁸³ Analizando el conflicto armado colombiano, exponía que la codicia de algunos colectivos implicados era capaz de vaciar y sustituir la genuina ideología de transformación social desviándola hacia el lucro puro. Según el autor, un efecto perverso derivado de este conflicto es que ha facilitado y estimulado la codicia de quienes se lucran con la guerra (Camacho, 2002: 149-150).

En lo que se refiere a la presencia de la codicia en los conflictos armados, es importante mencionar la dialéctica *Greed or grievance*. Hay distintos posicionamientos en esta reflexión acerca de la codicia y los agravios como móviles o causas subyacentes de los conflictos armados. Alejandro Pozo¹⁸⁴ (2010: 278) ha sintetizado algunas de las posiciones más relevantes al respecto. A modo de principio interpretativo general, Paul Collier (2000) sugiere evitar las ideas preconcebidas o *a priori*, enfatizando la singularidad de cada conflicto (casuística). Sin embargo, aun considerando los innumerables casos y modalidades de conflictos armados, Collier concede más importancia a la codicia que a los agravios.

Para ejemplificarlo, relata el singular caso de un enfrentamiento en Sierra Leona —país rico en diamantes— entre el Gobierno y un grupo rebelde que se presentaba con una letanía de agravios. En las negociaciones de paz, el líder rebelde fue nombrado vicepresidente del Gobierno, pero como condición para aceptar los acuerdos de paz, exigió a su vez ser nombrado «ministro de Minas». Collier (2000: 5) sugiere —a partir de este tipo de casos— que «algo más que los agravios» subyace al discurso:

So: «greed or grievance?» –we can't tell from the discourse. Occasionally the discourse is rather blatantly at variance with the behavior. Take the recently settled conflict in Sierra Leone. A rebel organization built itself into around 20 000 recruits and opposed the government. The rebel organization produced the usual litany of grievances, and its very scale suggested that it had widespread support. Sierra Leone is, however, a major exporter of diamonds and there was considerable evidence that the rebel organization was involved in this business on a large scale. During peace negotiations the rebel leader was offered and accepted the vice-presidency of the

¹⁸³ Profesor de la Universidad de los Andes en Bogotá.

¹⁸⁴ Investigador del *Centre Delàs*.

*country. This, we might imagine, would be a good basis for rebel grievances to be addressed. However, this was not sufficient to persuade the rebel leader to accept the peace settlement. He had one further demand, which once conceded, produced (temporary) settlement. His demand was to be the Minister of Mining. Cases such as this are at least suggestive that something other than grievance may be going on beneath the surface of the discourse.*¹⁸⁵

Collier, además de la codicia y del ansia de poder, destaca también el factor de la «factibilidad» de la depredación en el conflicto. Para este autor, las guerras se desencadenan cuando la depredación es posible, es decir, cuando los grupos armados tienen la capacidad (financiera y militar) suficiente para combatir, aunque recurran en su discurso al agravio para no ser vinculados con un grupo criminal y perder, así, la buena imagen, la financiación externa y la motivación de sus combatientes (Pozo, 2010: 278).

Este autor también ha puesto de relieve el interesante concepto de «preferencia revelada» según el cual, las auténticas motivaciones se desvelan paulatinamente observando los hechos subsiguientes. Esto se debe a que, en ocasiones, las retóricas iniciales quedan desmentidas por las conductas:

*It does not really matter whether rebels are motivated by greed, by a lust for power, or by grievance, as long as what causes conflict is the feasibility of predation. Indeed, economists tend to set little credence on the explanations which people give for their behavior, preferring to work by «revealed preference»: people gradually reveal their true motivation by the pattern of their behavior, even if they choose to disguise the painful truth from themselves. Rebel leaders may much of the time come to believe their own propaganda, but if their words are decried by their behavior, then their words have little explanatory power*¹⁸⁶ (Collier, 2000: 4-5).

¹⁸⁵ Traducción propia: Así pues, ¿codicia o agravio? No podemos saberlo partiendo del discurso. En ocasiones el discurso es descaradamente contrario a las conductas. Tomemos, por ejemplo, el conflicto localizado en Sierra Leona. Una organización rebelde reclutó unos 20 000 efectivos y se opuso al Gobierno. La organización rebelde presentó la acostumbrada letanía de agravios y, dadas sus dimensiones, parecía contar con un apoyo generalizado por parte de la población. No obstante, Sierra Leona es un importante exportador de diamantes y había considerables indicios de que la organización rebelde estuviese involucrada a gran escala en el negocio. Durante las negociaciones de paz, el cabecilla rebelde recibió y aceptó la oferta de la vicepresidencia del país. Esta —podemos imaginar— sería una buena base para reparar los desagravios a los rebeldes. Aun así, no bastó para convencer al cabecilla de que aceptara el acuerdo de paz. Él tenía una exigencia adicional que, una vez satisfecha, condujo a un arreglo (temporal). Exigió ser nombrado ministro de Minas. Casos como este sugieren, en principio, que algo más que el agravio puede correr bajo la superficie del discurso.

¹⁸⁶ Traducción propia: En realidad, no importa si los rebeldes están motivados por la codicia, las ansias de poder o el desagravio, dado que lo que da pie al conflicto es la factibilidad de la depredación. De hecho, los economistas otorgan poco crédito a las explicaciones que las personas dan de su comportamiento y prefieren trabajar basándose en la «preferencia revelada»: las personas revelan gradualmente su verdadera motivación mediante sus acciones, aunque quieran ocultarse a sí mismas la dolorosa verdad. Los cabecillas rebeldes pueden

Sin embargo, David Keen (2000: 39), sin desatender las motivaciones económicas de fondo, enfatiza la necesidad de tener presentes los agravios en la génesis de los conflictos. Para Keen, es importante escuchar y prestar atención al descontento que acompaña los procesos conflictivos, a fin de alcanzar acuerdos efectivos.

En resumen, mientras que Collier prioriza la codicia (aun considerando la singularidad de cada caso) y la factibilidad de la depredación, y remarca la idea de preferencia revelada, Keen, aun atendiendo a las motivaciones económicas, insiste en no perder de vista los agravios y descontentos que alegan las partes del conflicto.

5.2.2. La codicia por recursos naturales: minerales e hidrocarburos

Una clave interpretativa importante para analizar numerosos conflictos armados es el control de determinados recursos naturales. Ángel Gómez de Ágreda (2013: 114) ha aludido a la codicia y voracidad por acaparar recursos como factor desencadenante de enfrentamientos, desde la prehistoria hasta la actualidad:

La codicia, en fin, adopta numerosas formas a lo largo de los siglos. Las guerras se originan por la voracidad de una potencia por acaparar unos recursos o por la competición entre dos comunidades por el acceso a los mismos bienes. Es difícil encontrar enfrentamientos en los que no se pretenda una ganancia material por parte de los contendientes. Desde los desencuentros entre agricultores y ganaderos en el neolítico hasta las pugnas por las materias primas y la energía necesarias para mantener la industria moderna.

Una forma indirecta de enriquecimiento a través de las armas es la obtención de importantes concesiones mineras en lugares económicamente estratégicos. Pere Ortega apunta de forma clara a la codicia por los recursos naturales, junto con el control geo-político de los Estados, como una de las causas subyacentes de los conflictos armados:

En referencia a la geopolítica, cuenta y mucho, la geoestrategia de los Estados, en la que estos dirimen cuestiones de poder internacional e influyen de manera determinante en la explosión de muchos conflictos armados. La otra gran cuestión es la codicia. Son los conflictos que surgen del deseo de apoderarse de un territorio para acceder a sus recursos, de ahí que algunos conflictos estén ligados a los diamantes,

llegar a creerse casi siempre su propia propaganda, pero, si sus palabras son desmentidas por sus actos, entonces las palabras tienen muy poco poder explicativo.

el oro, las maderas tropicales, el petróleo, la coca, el opio, o minerales como el cobre, coltán, fosfatos... Esta codicia puede ser una causa determinante, pero difícilmente será única. Y también irá acompañada de cuestiones geopolíticas (Ortega, 2008).

En esta línea de interpretación, en el reciente proyecto de investigación¹⁸⁷ de 2015 titulado *Natural Resources and Conflict: A Guide for Mediation Practitioners*, se observa que las zonas ricas en recursos naturales son zonas donde proliferan los conflictos violentos debido a varias causas: 1) la mala gestión de los recursos; 2) el reparto inequitativo, y 3) los negocios que no tienen en cuenta a las comunidades y sus respectivos contextos:

*Natural resources such as land, water, timber, minerals, metals and oil are vitally important sources of livelihoods, income and influence for countries and communities around the globe. When natural resources are poorly managed or inequitably shared, however, or when business operations are implemented without due consideration for context and communities, they can contribute to tensions that can escalate into violent conflict, or feed into and exacerbate pre-existing conflict dynamics*¹⁸⁸ (UN DPA y UNEP, 2015: 7).

A continuación, se resumirán tres casos de codicia por los recursos naturales, así como algunas relaciones y vínculos entre los Gobiernos y el complejo militar industrial. Estos casos son: el oro de la R. D. Congo, el petróleo de Irak, y el petróleo y el gas natural en Siria. Brevemente, se comentará también el caso del uranio en Níger.

Minerales: oro en la República Democrática del Congo

Las tierras del este del Congo son ricas en oro, diamantes, cobre, cobalto, manganeso, zinc, cadmio, plata y uranio. También contienen otros minerales escasos en el planeta y de gran valor tecnológico: coltán, caseíta, europio, torio, germanio, niobio y pirocloro (García Botía, 2004: 9). Esta zona congoleña alberga numerosos grupos (guerrillas, milicias, ejército, explotadores de recursos naturales y traficantes) que conviven con diversos grupos

¹⁸⁷ Elaborado por el *Department of Political Affairs* (DPA) y el *Environmental Cooperation for Peacebuilding initiative of the United Nations Environment Programme* (UNEP).

¹⁸⁸ Traducción propia: Los recursos naturales como la tierra, el agua, la madera, los minerales, los metales y el petróleo son una fuente de vital importancia para el sustento, los ingresos y la influencia de los países y comunidades de todo el mundo. Sin embargo, factores como una mala gestión de los mismos, su reparto inequitativo y la ejecución de negocios sin la debida consideración de las comunidades y del contexto pueden contribuir a tensiones que degeneren en conflictos violentos o alimentar y exacerbar las dinámicas de conflictos que ya existían.

de refugiados y desplazados. Se estima que solo en esta región operan 23 grupos armados.

Mobutu Sese Seko gobernaba el país desde 1965, pero a finales de 1996 el Gobierno de EE. UU. apoyó a Laurent Desiré Kabila para iniciar una guerra contra Mobutu. El Gobierno de EE. UU., desde el país vecino —Uganda— patrocinó y secundó a Kabila con ayuda económica, armas y adiestramiento militar. En los años previos al ataque de Kabila, el Gobierno de los EE. UU. entregó a Uganda una ayuda económica equivalente a la de los 27 años precedentes. Además, EE. UU. era el principal proveedor de armas de Uganda. Kabila, al no poseer ejército propio, se nutría de soldados de los ejércitos ugandés y ruandés, que habían recibido adiestramiento por parte de militares estadounidenses (Casòliva y Carrero, 2000: 12).

Tras ganar la guerra, Kabila compensó el apoyo recibido con importantes concesiones mineras para las empresas norteamericanas. La compañía Barrick Gold obtuvo una importante concesión minera. Pero cabe añadir que en el directorio de esta empresa se encontraban personas relevantes de los Gobiernos norteamericanos. Por un lado, en el consejo de administración de esta empresa figuraba George H. W. Bush (padre), expresidente de los EE. UU. y exdirector de la CIA (desde 1981). Por otro lado, el presidente de esta compañía era Brian Mulroney, ex primer ministro de Canadá (García Botía, 2004: 11).

Desde otro punto de vista, Hugo Montero, en el libro *El cetro y el bolsillo*, ha detallado los minerales extraídos (coltán, cobalto, cobre y oro), así como otras empresas multinacionales mineras (American Minerals Fields, Barrick Gold...) y armamentísticas (Simax, Lockheed Martin, Halliburton y Bechtel) que se beneficiaron del negocio. Se reproduce a continuación una descripción extensa pero muy rica en detalles:

Para 1997, Mobutu ya no era solamente un antipático y «políticamente incorrecto» dictador africano: se había transformado en un estorbo para la ofensiva comercial sobre el coltán de varias empresas mineras de origen norteamericano, como la American Minerals Fields (una compañía con sede en Arkansas que un mes antes de la caída de Mobutu firmó acuerdos con las fuerzas rebeldes de Joseph Kabila¹⁸⁹ por 1000 millones de dólares); y canadiense, como la corporación Barrick Gold (la

¹⁸⁹ Joseph Kabila es el mayor de los hijos de Laurent-Desiré Kabila.

segunda productora mundial de oro, en cuya junta directiva figuraba el expresidente George Bush padre), interesadas en el millonario negocio del coltán, pero también en la explotación de cobalto, cobre y oro. Del negocio tampoco se quedaron afuera los distribuidores estadounidenses de armas, como Simax, y las compañías que fabrican material de guerra para el Pentágono, como Lockheed Martin, Halliburton y Bechtel. A partir de un informe difundido por Naciones Unidas en 2002, se acusó a veintinueve compañías de haber saqueado la República Democrática del Congo (entre ellas, Sierra Grem Diamonds, Consolidated Eurocan Ventures, Lundin Group, Barrick Gold, Anglo American Company, American Diamond Buyers, Bayer AG y Barclays Bank) y a otras ochenta y cinco, de haber violado las normas de comportamiento empresarial establecidas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo, durante los años de la guerra civil. En el caso de American Mineral Fields, se dice que la corporación pretendía «desmembrar el Congo en microestados antagonistas, que dependan de las corporaciones mineras transnacionales» (Montero, 2012: 109-110).

Un ciudadano congolés llamado Néhémie Bahizire narró con detalle en el año 2012 algunos problemas sociales surgidos a raíz de la instalación y presencia de la compañía minera de oro canadiense *Banro Corporation* en la mina de Twangiza, en la comarca de Kivu (República Democrática del Congo). El resultado fue que los habitantes de esta región se enemistaron entre sí y se rompió poco a poco el tejido social de una población que antaño vivía con altos niveles de solidaridad:

Algunos meses después de la puesta en marcha de la fábrica de tratamiento de oro de Twangiza, Banro Corporation ya ha vendido 410 kg de oro que tienen un valor de 24,5 millones de dólares americanos al precio de 1500 dólares la onza. En cuanto a la población de Luhwinja, hoy en día está destrozada. La Mwamikazi (madre del jefe tradicional, que asume la interinidad de sus hijos que aún están estudiando en Gran Bretaña) está de acuerdo (como las autoridades político-administrativas, policiales y militares) con la empresa Banro. Una parte de la población apoya a la Mwamikazi y otra está en contra, acusándola de complicidad con la empresa Banro por arrebatar su tierra. En el momento en que escribimos este artículo, nueve personas de las que se atrevieron a reclamar se pudren hoy en la prisión de Bukavu por influencia de la Mwamikazi, ayudada por la empresa Banro Corporation. [...] Así, de un solo mazazo se destrozó el tejido social de una población que vivía solidariamente y en paz. Sus miembros se convirtieron en enemigos entre ellos solo porque una empresa canadiense en busca de oro se acababa de instalar en su tierra (Bahizire, 2012).

Según el relato, la compañía comenzó expulsando a todos los explotadores mineros artesanales (unas 450 personas). También se expulsó a 850 familias (unas 5100 personas) y se les asignó una parcela con un huerto y una casa pequeña de adobe de 20 m² construida por la empresa (Bahizire, 2012).

Inciendiando más en los aspectos medioambientales, Javier Jiménez Olmos también ha descrito el caso del deterioro de un hábitat natural en otro país africano, en Níger, a causa de la extracción de uranio para obtener energía y fabricar armamento nuclear por parte de Francia:

Para la democrática Francia poco importa que los habitantes de Níger sean unos de los más pobres del mundo mientras que el uranio que producen sus tierras proporcione, a través de una de sus multinacionales, a sus centrales nucleares y a su poder militar las materias primas para producir electricidad y, por tanto, bienestar a los franceses, y fabricar armamento nuclear que proporcione el poder militar suficiente para garantizar su «defensa nacional». Poco importa que esos nigerianos vean deteriorarse su hábitat por el escaso cuidado y respeto al medio ambiente en la extracción de ese mineral, o que sufran enfermedades derivadas de esa inadecuada manera de extracción. (Francia es solo un ejemplo, aunque muy adecuado al área subsahariana) (Jiménez Olmos, 2014).

Hidrocarburos: el petróleo en Irak, Siria y Libia

Distintos autores señalan la importancia del control de los hidrocarburos en la génesis de diversos conflictos actuales. Los hidrocarburos tienen una gran relevancia en el panorama actual, no solo como fuente de energía, sino como fuente de materia prima (Morales Carmona, 2004: 33). El politólogo mexicano Alfredo Jalife-Rahme¹⁹⁰ ha señalado que el control de los hidrocarburos es un denominador común de diversos escenarios actuales en conflicto:

¿Sirven las «licencias» de enajenación catastral para explotar el gas de esquistos ucraniano como «licencias para asesinar» inocentes? ¿El *fracking* del gas de esquistos fractura a Ucrania? Tal ha sido la tónica de la trágica historia de los hidrocarburos en el siglo XX y su explotación por las petroleras «occidentales». Que conste que en todos los frentes bélicos enunciados –Ucrania, Gaza, Irak, Siria y Libia– el común denominador son los hidrocarburos (Jalife-Rahme, 2014).

Asimismo, Pere Ortega ha indicado que los hidrocarburos representan la causa principal de los conflictos en Oriente Próximo. En su opinión, la pervivencia de los ejércitos nacionales se debe, en parte, a que los países industrializados mantienen «un sistema que no está dispuesto a permitir que nadie ponga obstáculos a la obtención de recursos naturales,

¹⁹⁰ Especialista en geopolítica. Profesor de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

materias primeras, la circulación de mercaderías, capitales y servicios, muy especialmente los preciados hidrocarburos» (Ortega, 2015b). Conviene agregar que los países industrializados están fuertemente armados para intervenir cuando sea necesario. Por eso disponen de bases militares repartidas estratégicamente en múltiples lugares y de barcos de guerra que controlan la circulación marítima de los recursos (Ortega, 2015b).

Según John Bellamy Foster, experto en el complejo militar-industrial de EE. UU., una de las cinco claves¹⁹¹ del militarismo en el engranaje del actual capitalismo es la creación de una plataforma militar internacional que asegure los negocios en el extranjero (Bellamy y otros, 2008). Por ejemplo, en 2008, EE. UU. contaba con 872 bases militares y un despliegue de más de 190 000 soldados en más de 46 países y territorios (Jalife-Rahme, 2009).

En relación con la «manufactura del consentimiento», antes de la guerra de Irak se realizó una gran campaña mediática para favorecer una actitud probélica. En la prensa se adujeron tres razones oficiales por las que Estados Unidos invadió Irak: 1) la posesión de armas de destrucción masiva; 2) la amenaza que representaba el dictador Saddam Hussein para la región, y 3) la insinuación de una conexión entre el régimen de Saddam Hussein y Al-Qaeda (BBC, 2006). En opinión de Bellamy Foster, el adiestramiento de la población en actitudes complacientes frente a la guerra y la preparación de la guerra es clave en el militarismo actual (Bellamy y otros, 2008).

Diez años después de la invasión de Irak, toda la industria petrolera está privatizada y dominada por empresas extranjeras. A decir de Marco Antonio Moreno, el principal objetivo de la guerra de Irak (2003-2011) fue terminar con la industria estatal y permitir el

¹⁹¹ Las cinco claves que señala, ya indicadas en la década de los sesenta por importantes economistas, son: 1) la promoción de la hegemonía global de EE. UU.; 2) la creación de una plataforma militar internacional que asegure los negocios en el extranjero; 3) la creación de un sector de investigación y desarrollo financiado por el Gobierno y dominado por los grandes empresarios; 4) el adiestramiento de la población en actitudes complacientes frente a la guerra y la preparación de la guerra; 5) y, por último, la absorción de la capacidad productiva del país que evite el estancamiento económico aprovechando a la par las elevadas ganancias y bajos riesgos que son característicos del negocio militar (Bellamy y otros, 2008).

acceso a las petroleras transnacionales. Según este autor, las que más ganaron fueron Exxon, Chevron, BP y Shell (Moreno, 2013a). Cabe añadir que estas compañías petroleras están ligadas entre sí por vínculos familiares:

La familia Rockefeller controla los conglomerados petrolíferos *Exxon Mobil*, *Chevron Gulf Texaco* y *Amoco British Petroleum*. [...] La empresa Royal Dutch Shell, en parte propiedad de las coronas británica y holandesa y financiada en buena medida por la familia Rothschild, antigua financista europea de varias coronas reales, sobre todo a la hora de financiar guerras [...]. Si nos detenemos a pensar un poco en este punto, se observa que la decisión de ir a Irak e invadirlo contra viento y marea es una decisión estratégica con miras a estar donde está el petróleo, a manejarlo y extraerlo como si fuera propio, y a no depender de la buena voluntad de empresas estatales y líderes nacionales (Graziano, 2007: 21-22).

En el caso del conflicto armado de Siria, desde los medios de comunicación, se enfatizó el argumento del uso de las armas químicas por parte del régimen de Bachar el Asad en el ataque contra rebeldes sirios y por la falta de respeto a los derechos humanos. Sin embargo, Marco Antonio Moreno apunta más bien al móvil de las reservas estratégicas del petróleo y del gas de Siria:

Siria posee un importante volumen de reservas de petróleo que asciende a 2500 millones de barriles, cuya explotación está reservada a las empresas estatales. Gran parte del interés de los países occidentales es apropiarse de estas reservas de crudo junto con los enormes yacimientos de gas que posee el país y que podrían abastecer a toda Europa por décadas. Estos yacimientos aún no están en explotación y es parte del valioso botín que ansían Washington y Londres. Como siempre, son los intereses económicos y el enorme valor de esas reservas estratégicas, y no los derechos humanos ni los 355 muertos por las armas químicas (en el último año han muerto más de 90 000 personas que no han inquietado al Gobierno de Obama) los que mueven toda la maquinaria bélica de Washington, que ya tiene en la zona cuatro buques de guerra portadores de misiles como el USS Ramage, el USS Gravelly, el USS Barry y el USS Mahan (Moreno, 2013b).

De acuerdo con W. Graziano, para conservar el poder resulta decisivo el control de las escasas fuentes de energía no renovables que hoy vienen a ser fundamentales para la vida humana y, sobre todo, para la vida urbana (Graziano, 2007: 22). En este sentido, dos años antes del 11-S, en noviembre de 1999, Dick Cheney¹⁹² impartió una conferencia en el

¹⁹² Secretario de Defensa de EE. UU. (1989-1993), director y jefe ejecutivo de la petrolera y constructora Halliburton (1995-2000) y vicepresidente de EE. UU. (2001-2009).

Instituto del petróleo de Londres en la que afirmó que «el petróleo es el fundamento sobre el que se sustenta todo el edificio de la economía mundial» (Gordillo, 2011).

Con la proliferación de conflictos armados, las empresas de armamento y de reconstrucción incrementan sus negocios. Por la urgencia en reconstruir la infraestructura devastada por la guerra, los contratos tienen, a menudo, un sobreprecio, lo que motiva el ingreso de muchas compañías en este mercado. Marco Antonio Moreno ha expuesto un ejemplo de empresas que reconstruyeron Irak tras la guerra, de algunos vínculos político-empresariales subyacentes y de algunas bonificaciones económicas involucradas:

Las cinco empresas contactadas por la USAID¹⁹³ eran Halliburton Company (a través de Kellogg Brown & Root), Bechtel Corp, Parson Engineering, Lewis Berger Group y Fluor Corporation. Estas cinco empresas estaban profundamente arraigadas en el Gobierno y sus contribuciones al mundo político sumaban más 55 millones de dólares, el 68% destinado al partido republicano. Kellogg Brown & Root y su matriz Halliburton Company habían sido dirigidas desde 1990 por Dick Cheney, quien, además de su sueldo, recibía un cheque anual por un millón de dólares y cuando renunció en 2000 para entrar en el Gobierno de Bush, recibió un premio de 20 millones de dólares como jubilación (Moreno, 2013a).

Además de los nexos político-empresariales, en ocasiones también existen lazos muy cercanos entre las empresas de armamento y las empresas de hidrocarburos. Pere Ortega ha indicado algunas conexiones directas entre el militarismo y el petróleo:

Entonces, podemos convenir que no existe ningún tipo de duda para relacionar militarismo y petróleo. En especial, a las grandes transnacionales de los hidrocarburos: las americanas Exxon-Mobil, Chevron-Texaco, Gulf; y las europeas, Shell y BP, como integrantes de los intereses del entramado del *complejo militar-industrial*. Y en este punto recordar que el grupo de neoconservadores que gobierna junto a George Bush en la Casa Blanca, responsables de la puesta en marcha de las *guerras preventivas*, tienen fuertes vinculaciones con el sector petrolero. La familia Bush con Carlyle y Exxon-Mobil, Dick Cheney con Halliburton, Condoleezza Rice con Chevron-Texaco. También con la industria de guerra, Donald Rumsfeld fue directivo de General Dynamics y Colin Powell accionista de la misma. Paul Wolfowitz de Northrop Grumman (Ortega, 2007: 117-118).

En ocasiones, incluso se fusionan las empresas de armas y las de petróleo. La fusión entre General Atomics y Chevron es un caso muy concreto. General Atomics, desde su

¹⁹³ United States Agency for International Development.

fundación en 1955, es una división de General Dynamics. General Atomics fue comprada en 1967 por *Gulf Oil*, que se fusionó en 1984 con Chevron. Cabe señalar que, en el contexto actual, General Atomics es una de las principales empresas productoras de drones militares armados junto a otras dos empresas: Israel Aerospace Industries —que fabrica el modelo Harpy— y la compañía Elbit Systems Ltd. (Israel) —que fabrica el modelo Heron (Calvo y otros, 2014: 21). General Atomics fabrica, entre otros, el MQ-1 Predator (el «depredador») y el MQ-9 Reaper (el «segador»). Precisamente el Gobierno español se dispone a adquirir cuatro drones de General Atomics:

El Ministerio de Defensa ha incluido en sus presupuestos de 2016 una partida de 25 millones de euros para «la adquisición del sistema aéreo no tripulado RPAS, de uso conjunto para las Fuerzas Armadas». Según el plan plurianual de inversiones que acompaña al presupuesto, este programa tendrá un coste de 171 millones entre 2016 y 2020. [...] El Ministerio de Defensa ha seleccionado dos ofertas: el MQ-9 Reaper, de la firma estadounidense General Atomics, aliada con la española Sener; y el Heron TP de Israel Aerospace Industries (IAI), con Indra como socio nacional (González, 2015b).

Ante esta disyuntiva, Miguel González apunta que el Gobierno español se decantará por el MQ-9 Reaper de la compañía General Atomics, ya que es el modelo adquirido por Reino Unido, Francia, Italia y Holanda, hecho que facilita el adiestramiento de los pilotos, la posibilidad de compartir procedimientos o intervenir conjuntamente en operaciones (González, 2015b). También Pere Ortega y Xavier Bohigas (2015: 16) apuntan que uno de los cuatro nuevos PEA que el Ministerio de Defensa ha previsto iniciar en 2015 consiste en: «cuatro aviones no tripulados (drones) UAV/RPAS Reaper con un coste de 171 millones, adquiridos en EE. UU. a General Atomics e implementados en España por Sener e Indra».

También en el caso de los recursos naturales de Libia, Alfredo Jalife-Rahme señala el interés de algunas empresas italianas, españolas, francesas y británicas por el oro, el petróleo, el gas y el agua:

El botín de Libia es colosal: FSR¹⁹⁴ podados por lo pronto a la mitad (antes de que se extingan mágicamente en su totalidad); fenomenales reservas de divisas mermadas y/o esfumadas; 155 inciertas toneladas de oro; 60 000 millones de barriles de petróleo

¹⁹⁴ Fondos Soberanos de Riqueza de Libia.

de la mejor calidad ligera; 1500 millones de metros cúbicos de gas, y pletóricas reservas de agua fresca (el mayor manto acuífero subterráneo del planeta). Las acciones de la italiana ENI, la española Repsol, la francesa Total y la británica BP (la depredadora del Golfo de México) se dispararon el día de la caída de Trípoli. Además de constituir la primera cabeza de playa histórica del Africom (Comando de África, del Pentágono), el inmenso desierto de Libia constituiría una de las reservas ideales de la energía solar y eólica para el continente europeo, en búsqueda angustiosa de alternativas (Jalife-Rahme, 2014).

A modo de síntesis de las ideas expuestas, dos expertos en conflictos como son Cynthia J. Arnson y William Zartman (2006: 22-23) refieren un caso en el que confluyen la codicia, la corrupción y el uso de la violencia. Ponen de manifiesto las artimañas de «corrupción en la sombra» de los dirigentes nacionales en connivencia con inversores extranjeros para apropiarse o explotar enclaves ricos en recursos naturales potenciando al máximo el uso de la violencia:

Los motivos y objetivos económicos no son competencia exclusiva de las fuerzas rebeldes, sino que también pueden incluir a dirigentes personalistas de «Estados en la sombra» corruptos, que potencian al máximo el uso de la violencia para «gestionar sus propios entornos económicos», desvían recursos estatales para su enriquecimiento personal y crean redes de influencia en vez de proveer bienes públicos como seguridad y gobernanza económica. Al describir en estos términos a Estados de África Central como Angola, Sierra Leona y el Zaire/Congo, por ejemplo, el politólogo William Reno ha mostrado cómo algunos líderes han sustentado su poder personal y obtenido riquezas para sí mismos mediante la manipulación abierta y clandestina de los mercados y, en ocasiones, con la connivencia de inversores extranjeros en enclaves de recursos naturales como el petróleo.

Tras reparar en la codicia por los recursos naturales, tanto de minerales estratégicos como de hidrocarburos, se abrirá una ventana para identificar diversos casos de contratas armamentísticas bañadas de corrupción, hecho que, en general, apunta a una codicia de fondo.

5.2.3. La codicia y la corrupción en el negocio de las armas

En este apartado se comentarán dos casos referentes a España y otros dos casos relativos a otros países. Caber recordar que, según ya se expuso con Eduardo Olier (2013: 10), existe una relación de causa-efecto entre la corrupción y la codicia: «Pero la corrupción, en su esencia, nace de la codicia». También se adujeron las palabras de Ban Ki-

moon en el Mensaje con motivo del Día Internacional de Lucha contra la Corrupción del 9 de diciembre de 2012: «La corrupción no es inevitable. Nace de la codicia y del triunfo de una minoría antidemocrática sobre las expectativas de la mayoría» (Ban, 2012b).

A propósito de este nexo, se debe agregar que la corrupción salpica en ocasiones las contratas armamentísticas. El economista Frank Slijper¹⁹⁵ (2013: 7-8) refería algunos casos de contratos armamentísticos salpicados de corrupción y relacionados con las empresas armamentísticas BAE Systems, EADS y Finmeccanica:

Asimismo, nada parece haberse aprendido de los grandes escándalos de corrupción que han puesto al descubierto la forma en que se cierran los contratos de armas, siendo el caso BAE-Al Yamamah el ejemplo más infame. EADS y Finmeccanica están sometidas actualmente a investigaciones oficiales por acusaciones de corrupción. La Oficina de Lucha contra el Fraude del Reino Unido (SFO) también está investigando denuncias de corrupción presentadas contra EADS en un caso relacionado con un proyecto de 2000 millones de libras esterlinas con la Guardia Nacional Saudí. Finmeccanica se encuentra también en situación de investigación oficial por unas acusaciones de corrupción relativas a un negocio de venta de helicópteros por valor de más de 560 millones de euros con India llevado a cabo por su filial AgustaWestland, cuyo antiguo presidente ya ha sido arrestado.

Concretamente, en el escandaloso caso Al-Yamamah entre BAE Systems y Arabia Saudí, se intercambiaban armas por petróleo, pero de antemano hubo pagos de sobornos por un importe de 43 000 millones de libras esterlinas (53 955 millones de euros). En este resumen del *Centre Delàs* se pueden observar los entresijos de los intrincados negocios de este caso:

La Oficina de Fraudes del Reino Unido (SFO) canceló en el 2006, aún durante el mandato de Tony Blair, una investigación sobre un acuerdo de ventas por unos 84 000 millones de dólares. Dicha investigación se originó por la denuncia a la empresa británica fabricante de armas BAE Systems, acusada de efectuar pagos ilegales a funcionarios sauditas para asegurarse los contratos. La cancelación fue ordenada por el propio Blair, que escribió una carta personal y secreta aduciendo como argumento que la investigación podía «perjudicar la seguridad británica» y añadiendo razones de «interés nacional». Ahora sabemos que las presiones del régimen saudita sobre Londres para frenar las investigaciones de soborno eran debidas a la implicación de varios miembros de la familia real saudita, el príncipe Bandar bin Sultán se estima recibió 1500 millones de euros de comisión y viajó a Londres para ejercer personalmente las presiones. Estas presiones consistieron en

¹⁹⁵ Trabaja para la *Campagne tegen Wapenhandel* (CTW, Campaña Holandesa contra el Comercio de Armas) y es colaborador del Transnational Institute (TNI).

amenazar con suspender la colaboración antiterrorista, lo que podía permitir que ocurriera un nuevo atentado similar al de Londres de 7 de julio de 2005. Además, tras la suspensión de la investigación, Arabia Saudita acordó comprar al Reino Unido 72 cazabombarderos Eurofighter por valor de unos 8700 millones de dólares (Centre Delàs, 2008b).

El segundo botón de muestra es el caso del ex ministro de Defensa de Grecia (1996-2001) Akis Tsochatzopoulos, que fue condenado en 2013 a veinte años de cárcel por haber recibido 50 millones de euros como soborno por la adquisición de submarinos alemanes. Según Ortega, las enormes adquisiciones de armamentos no respondían a las exigencias de la defensa y la seguridad nacional de Grecia, sino que obedecían a los intereses del *lobby* militar-industrial franco-alemán, que orquestó toda una red de corrupciones para desviar recursos públicos de Grecia y favorecer, así, sus intereses privados. Las empresas francesas y alemanas contaron, a su vez, con la complicidad de sus respectivos Gobiernos. Además, Ortega señala que la afamada concesión de préstamos a Grecia estaba supeditada a la compra de armamento a las empresas alemanas y francesas:

Transacciones de armamentos que fueron objeto de investigación bajo sospecha de corrupción, tanto por parte del tribunal alemán de Múnich, que investigó el pago de comisiones a miembros del gobierno griego (mayo de 2010) por parte de la empresa MAN Ferrostaal, asociada a Thyssen-Krupp, la industria constructora de los submarinos y buques de guerra (El País, 26/09/2012); como de los tribunales helenos, que implicaron a diversos altos cargos griegos de recibir comisiones millonarias por las compras de armas. Así, Akis Tsochatzopoulos, en 2013, fue condenado a veinte años de cárcel por haber recibido 50 M€ como soborno por la adquisición de submarinos. Hechos corroborados por el entonces ministro griego, Teodoros Pagkalos, que declaró en una entrevista que «estaba obligado a comprar armamentos que no necesitábamos», debido a las presiones alemanas (Ortega, 2015f).

A continuación, se añadirán dos casos concernientes al ámbito de España. Un caso reciente de corrupción en materia de exportación de armas fue la «operación Ágora» en 2014. En este caso, los exdirectivos de DEFEX,¹⁹⁶ desviaron a paraísos fiscales 41,4 de los 152 millones de euros que recibió del Gobierno de Angola (González, 2014a). La

¹⁹⁶ Compañía semipública participada en un 51% por la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) (González, 2014a).

transferencia se realizó mediante cuentas corrientes de la UTE¹⁹⁷ Cueto-DEFEX a un banco de Luxemburgo con dinero justificado mediante falsas facturas y adendas a los contratos:

La investigación iniciada por el juez Pablo Ruz determina que hubo un fraude en un contrato de 152,9 millones de euros para la venta de material para la policía de Angola. El valor real del material apenas superaba los 50 millones. La investigación detectó sobornos a funcionarios extranjeros, pagos de comisiones y una operación para blanquear los beneficios de la operación (Gómez, 2015).

Los directivos detenidos de DEFEX y Cueto se habían concertado con funcionarios angoleños para apropiarse del dinero desviado al extranjero mediante un complejo entramado societario ubicado en paraísos fiscales. Como beneficiarios últimos del dinero figuraban los querellados y familiares de funcionarios públicos de la República de Angola.

Otro de los aspectos preocupantes tiene que ver con la presunta trama de corrupción ligada al comercio de armamento dentro de la empresa pública DEFEX, que está siendo investigada por la Audiencia Nacional. La trama se habría apropiado de millones de euros en comisiones ilegales, que se habrían repartido entre los funcionarios de los países compradores y altos cargos de la empresa DEFEX (Centre Delàs, 2015).

A raíz de este caso, se sospecha de las exportaciones de armamento a otros países de África, como Camerún, o de Oriente Próximo, como Arabia Saudí. El *Centre Delàs* insta a investigar si se han utilizado las comisiones ilegales como un instrumento para favorecer este tipo de exportaciones. Más aún, añade que en las autorizaciones a la exportación de armamentos se tendría que tener en cuenta el grado de corrupción de los países compradores, dado que este criterio no se contempla en la legislación (Centre Delàs, 2015).

En abril de 2015 saltó a la luz otro caso de corrupción —bautizado por caso KPanda— con el negocio de las armas en España. Esta vez se trató de dos tenientes coroneles de Intendencia del Ejército de Tierra acusados de pedir comisiones a empresas de suministros por «asesorarlas» en la licitación (González, 2015a). Con ese dinero, uno de los acusados pago, en parte, un coche de lujo:

Ante el juez, el teniente coronel E. R. R. admitió que asesoraba a empresas contratistas de Defensa, preparándoles documentación administrativa y avisándoles de cuándo se

¹⁹⁷ Unión Temporal de Empresas.

iba a convocar algún concurso. A cambio, recibía contraprestaciones en metálico o en forma de invitaciones a partidos de fútbol y tenis o corridas de toros. También reconoció haber recibido una transferencia de 20 000 euros de UCALSA (Unión Castellana de Alimentación), que utilizó para pagar en parte un vehículo Audi A5 (González, 2015c).

Para finalizar este apartado, se resumirán los casos de corrupción ligados al negocio de las armas que se han mencionado. Los casos apuntan, una vez más, al factor de la codicia como móvil de este negocio.

Caso	Partes implicadas		Datos y fuentes
	Empresa de armamento (Origen)	País de destino	
Caso Al-Yamamah	BAE Systems (Reino Unido)	Arabia Saudí	Sobornos de 43 000 millones de libras esterlinas (53 955 millones de euros). Se estima que el príncipe Bandar bin Sultán recibió 1500 millones de euros de comisión (Centre Delàs, 2008b).
Caso Akis Tsochatzopoulos	MAN Ferrostaal/Thyssen-Krupp (Alemania)	Grecia	Sobornos de 50 millones de euros a Akis Tsochatzopoulos (exministro de Defensa griego) (Ortega, 2015f).
Caso Angora	DEFEX-Cueto (España)	Angola	Exdirectivos de DEFEX desviaron a paraísos fiscales 41,4 de los 152 millones que recibió del gobierno de Angola (González, 2014a).
Caso KPanda	13 empresas contratistas de Defensa (España)	España	Coimas y contraprestaciones en metálico; 20 000 euros de UCALSA; 5000 euros de Seguridad Integral Canaria; 6500 euros de la empresa de limpieza Cleanet; 2000 euros de la compañía de seguridad Ariete (González, 2015a; 2015c).

Tabla 24. Casos de corrupción mencionados

Fuente: Elaboración propia

En definitiva, con razón ha dicho Aída Aisenson Kogan (2005: 74) que tanto los narcotraficantes (que estimulan el hábito de las sustancias adictivas) como los traficantes de armas (que estimulan la violencia bélica), aun siendo dueños de cuantiosos recursos, están fascinados por el dinero y están enfermos de codicia, tal es su adicción particular. Más aún, la autora (2005: 79) señala explícitamente los vínculos de la codicia y el armamentismo, entre otros ámbitos: «Los *modus operandi* de los esclavos del dinero, de una u otra forma, con mayor o menor intensidad, están reñidos con la moral decíamos, y por cierto que no solo en los ámbitos recién señalados; igualmente en el armamentismo».

Recapitulación

El objetivo de este capítulo ha sido visibilizar algunas de las repercusiones derivadas del ciclo armamentista pues, al observar las consecuencias sobre la vida real de las personas, cobra mayor importancia la reflexión en su conjunto. Con Javier Jiménez Olmos (2013a: 373), se ha indicado que las «armas, dinero y muerte conforman un triángulo que la humanidad no se merece». De acuerdo con Blanca Camps-Febrer (2015a: 43), se ha indicado que las consecuencias sobre los diversos estratos: humanos, sociales, infraestructuras y medioambientales —desde un sentido más amplio— también forman parte del ciclo armamentista y son objeto de estudio de los centros de investigación para la paz y el desarme.

Se ha realizado una selección de repercusiones y se ha ordenado con arreglo a la consabida tipología de violencias de Galtung (1998; 2003a). En todos los casos aparece transversalmente el tema del enriquecimiento. En este apartado se han delimitado conceptualmente los tres tipos de violencias y se han divisado relaciones entre las mismas en aspectos como la duración temporal: (acontecimiento, proceso, constante), inmediatez de la privación de la vida y la visibilidad de los actores (víctimas y victimarios).

Con Galtung (2003b: 13), se ha contemplado que tanto la violencia directa como la estructural crean déficits respecto a las necesidades, ocasionando traumas que, más adelante, pueden desencadenar hechos violentos. La violencia cultural legitima la violencia directa y estructural. Consigue que los actos de violencia directa y los hechos de violencia estructural se acepten socialmente (2003a: 262); se perciban como algo normal o natural o que no se vean en absoluto (2003b: 13); se perciban como cargados de razón o, por lo menos, no malos (2003a: 261). La violencia cultural también consigue volver opaca la responsabilidad moral de los sujetos (Comins, 2003: 27).

En el subapartado de la violencia directa se han abordado diversos aspectos relacionados con los drones: concepto, valor estratégico, volumen de negocio, y varios

aspectos éticos concernientes a la vulneración de derechos humanos, a la impunidad y a algunos datos estadísticos sobre las muertes y heridos. En relación con nuestro objeto de estudio, a partir del informe del *Centre Delàs* (2014: 20) titulado *Drones militares. La guerra de videojuego con víctimas reales*, se han mencionado unas estimaciones sobre el volumen de negocio que moverá este mercado en una década (89 000 M\$), los beneficios (11 400 M\$) y la cantidad que se destinará a I+D+i (28 500 M\$).

El principio estratégico básico de los drones bélicos es la capacidad de proyectar poder sin proyectar vulnerabilidad. Sin duda, beneficia a los atacantes; pero, en la contracara, implica inconvenientes éticos. Con Tica Font, se ha mencionado que habrá una progresiva vulneración de derechos y se ha puesto de relieve la impunidad relacionada con este tipo de artefactos. Además, se ha acentuado que el aspecto de «cero bajas» evita el escándalo político y las críticas de la oposición o de la población (Font, 2015a). En la actualidad, los bombardeos con drones militares están causando muertes de civiles inocentes y trastornos de ansiedad en las poblaciones bombardeadas, como Afganistán, Pakistán, Yemen y Somalia (Font, 2015a). Según ha revelado un estudio de la ONG británica *Reprieve*, los drones de EE. UU. han matado a 1147 personas en asesinatos selectivos fallidos.

Pasando al ámbito de la violencia estructural, se han abordado tres consecuencias relacionadas con el ciclo armamentista: 1) enriquecimiento privado y endeudamiento público; 2) el coste de oportunidad para el desarrollo, y 3) la cronificación de conflictos armados.

Con Smedley Butler, se ha observado que las guerras han sido con frecuencia una fuente de enriquecimiento privado. Se han visibilizado datos actuales concretos en EE. UU. del dinero que las empresas de armamento donan a los políticos para que, después, favorezcan sus intereses. Con Gabriel Martín, se ha detallado un muestreo del *lobby* armamentístico en EE. UU. y cómo influye en la toma de decisiones políticas. Según este

autor, el complejo militar-industrial admite gastar unos 60 millones anuales en cabildeo, aunque, en su opinión, superaría largamente los 100 millones.

Este enriquecimiento privado, que supone la compra de armamento con fondos estatales, tiene su contrapartida en el endeudamiento público. Manlio Dinucci ha denunciado claramente que —con dólares procedentes de los fondos públicos— se engordan las billeteras de los patronos de la industria militar (Dinucci, 2014b). De forma similar, en España, los PEA contribuyen al endeudamiento de las arcas públicas, pues consumen abundantes recursos que son financiados en forma de deuda pública. A medida que la deuda se abona, se convierte en déficit público (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 15). Además, se ha indicado que, con el anunciado nuevo ciclo de rearme, la factura armamentística española pendiente de pago se situará en torno a los 40 000 millones de euros (2014: 17). Esta deuda, en parte, hipoteca la economía de España y el bien común.

Con Pere Ortega, se ha analizado el *lobby* armamentístico en España, que ejerce una robusta presión para que se lleven a cabo sus privilegios y beneficios. Se ha indicado que los PEA, dadas las frecuentes corruptelas, ameritan una auditoría para detectar casos de prevaricación, trato de favor, información privilegiada, comisiones indebidas y otras perversiones tan habituales en el ámbito del comercio de armas (Ortega y Calvo Rufanges, 2014: 15-16).

La segunda repercusión que se ha destacado es el «coste de oportunidad» que los gastos militares implican para el desarrollo sostenible. A raíz de la publicación en 1987 del *Informe Brundtland*, se popularizó la idea de que el gasto militar y el rearme detraen ingentes y valiosos recursos para el «desarrollo sostenible». Se ha mencionado, por ejemplo, la contribución a la contaminación medioambiental de las plantas de fabricación de armas, el transporte de armas y la extracción de minerales para las armas, como en el caso del uranio de Níger.

El coste de oportunidad implica perder la oportunidad de invertir en sectores en los que se reducen las partidas presupuestarias con respecto a las que se aumentan (Calvo Rufanges, 2014a). De otra parte, en la guía titulada *El desarme, guía básica* (Menon, 2001; Gillis, 2013) se observan algunas repercusiones del gasto militar para la satisfacción de las necesidades básicas en términos de coste de oportunidad.

De forma similar, varios autores e instituciones han incidido en la pérdida de oportunidades que supone para ámbitos como la industria civil o la salud, el desarrollo socioeconómico o la Ayuda Oficial para el Desarrollo destinada a África. Tanto es así que el *International Peace Bureau* lanzó a finales de 2014 una Campaña Global que tiene por subtítulo «Recorta el gasto militar, financia las necesidades humanas».

Con Pere Ortega, también se ha señalado que la exportación de armamento a los países no industrializados contribuye a aumentar su deuda exterior y puede alimentar guerras, y también concurre a debilitar sus economías, que se ven privadas de bienes de capital necesarios para el desarrollo humano en educación y salud (Ortega, 2009b). Se ha concluido este subapartado con una reflexión de Alfred de Zayas, quien, considerando los niveles altísimos de gasto militar del año 2012 (1,75 billones de dólares), instó con denuedo a los Estados a reducir el gasto militar e invertir en las condiciones que posibilitan el desarrollo sostenible.

El tercer efecto que se ha abordado es la cronificación de los conflictos armados, con el consiguiente aumento de desplazamientos forzados. Con Jordi Calvo Rufanges, (2015d: 68) se ha indicado que la proliferación de armas en las zonas conflictivas incide en la perdurabilidad de los conflictos y aumenta los niveles de violencia. Más todavía, con Javier Jiménez Olmos (2013a: 382), se ha mencionado que la industria del armamento, para lograr clientes y generar beneficios, puede llegar a influir para provocar tensiones, conflictos o guerras. De otro lado, las empresas armamentísticas financian *Think tanks* que están

involucrados en la proliferación de conflictos armados y el uso del armamento. En ocasiones, estas empresas incrementan su valor en bolsa cuando arrecia el conflicto armado e, incluso, utilizan los conflictos armados a modo de escaparate comercial de sus nuevos productos.

Se ha referido que los conflictos armados tienen un fuerte impacto negativo sobre las zonas rurales. Entre otros aspectos, perjudican los activos agrícolas y ganaderos, así como las economías domésticas de la población rural. Estas circunstancias provocan innumerables daños y sufrimientos a las gentes, que en muchas ocasiones se ven forzadas a migrar.

El informe *Tendencias Globales 2014* de ACNUR (2015: 2) registra un fuerte aumento en el número de personas que se han visto forzadas a huir de sus hogares en todo el mundo a consecuencia de la persecución, los conflictos, la violencia generalizada o las violaciones de derechos humanos. A finales de 2014 había 59,5 millones de personas desplazadas forzosamente. Tica Font ha señalado que la mayoría de las personas ubicadas en diversas fronteras, intentado llegar y entrar en Europa, huyen de las guerras de Siria, Iraq, Afganistán, Yemen, Eritrea o Somalia (Font, 2015d).

Seguidamente, se ha reparado en la generación de violencia cultural, en concreto, en el factor de la deshumanización del «enemigo». Según Galtung (2003b: 17), muchas atrocidades solo son factibles cuando la violencia cultural, velando la humanidad, legitima la violencia directa y estructural. Sobre este particular, en 1996, Janusz Symonides explicitaba cómo la carrera armamentística y la militarización de las sociedades generan formas diversas de violencia cultural, ya sea imágenes del enemigo, sospechas o amenazas. En este sentido, se han recopilado una serie de argumentos comúnmente utilizados para justificar la violencia.

A su vez, se ha observado que el complejo militar-industrial necesita continuamente de un enemigo para justificar el negocio de las armas y el consiguiente gasto militar. Con Jordi Foix, se ha indicado que, previamente al conflicto, hay una construcción psicosocial

de la imagen del enemigo que sirve para generar el consenso social necesario. Con Aisenson Kogan (1994: 57-58), se ha indicado que, para quienes preparan las guerras de forma calculada, es vital promover un «odio activo» en los soldados o en los civiles. A fin de preparar a la opinión pública para aceptar la guerra, las élites de poder se han servido de los medios de comunicación. Walter Lippmann, desde su propia experiencia, acuñó la expresión *manufacturing consent* para referirse a este fenómeno.

En este sentido, se elaboran imágenes, consignas y estereotipos distorsionados (la guerra como una «gloriosa aventura», la guerra para terminar con todas las guerras, para asegurar la democracia en el mundo). Se niega la complejidad y se potencia un pensamiento dual en el que solo existen lo bueno y lo malo, lo verdadero y lo falso, nosotros y ellos.

Se trata de imágenes hostiles y amenazadoras que ponen en peligro los propios valores considerados como sagrados, sean civiles, políticos o religiosos. La inducción del miedo y la enemistad suelen ir acompañada de la movilización industrial y tecnológica para la guerra, pues miedo y agresión se alimentan recíprocamente. Sin embargo, a medida que van cambiando las relaciones de poder, se van recreando deliberadamente las imágenes del enemigo.

Además de la creación y recreación del enemigo, una estrategia básica para ejercer la violencia es la deshumanización del enemigo. Se han encontrado tres variantes de esta deshumanización: la cosificación, la animalización y la demonización. Con Butler, se ha observado que esta «acción de» deshumanización se realiza en el adiestramiento militar previo a las guerras (se fomenta la capacidad destructiva, las imágenes distorsionadas del enemigo).

Al acabar la guerra, el combatiente también sufre un «estado de» deshumanización, observable en los hospitales. Se ha agregado que se tiende a restringir o bloquear el discernimiento moral de los soldados bajo la cadena de mando, que obliga a acatar las

decisiones de los superiores. De esta forma, innumerables asesinatos y atrocidades se han ejecutado simplemente por «cumplir órdenes».

Por otro lado, además de deshumanizar al victimario, es necesario también deshumanizar a la víctima mediante la profusión deliberada de estereotipos. Se han mencionado varias estrategias como la cosificación (*stuck*, cosa, ello, escoria), animalización (monos, cucarachas, perro rabioso) y demonización (imperio del mal, eje del mal, estados canallas). Se ha aludido, también, a la exageración de la propia vulnerabilidad. De acuerdo con Sonia París (2009: 83), se ha visto que la consciencia de vulnerabilidad y fragilidad provoca reacciones de miedo que, en muchas ocasiones, llevan al uso de la violencia como medio de defensa.

Con Pere Brunet, se ha observado que hay una utilización del miedo para aumentar el gasto militar, el volumen de las fuerzas de seguridad y la fabricación de nuevas armas. Este autor sugiere la racionalización de la percepción de las amenazas, los riesgos, el miedo y las reacciones, y ha propuesto unas medidas concretas: 1) entender bien dónde hay riesgos; 2) racionalizar los miedos y reacciones, y 3) tranquilidad ante el riesgo de la posible violencia de los demás (Brunet, 2015). A este respecto, se ha contrastado el número de muertes ocasionadas por el terrorismo internacional, 32 658 en el año 2014 (IEP, 2015: 4) y el número de gente que padece hambre crónica, que asciende a 795 millones de personas (PNUD, 2015: 4).

Se ha reparado, también, en el argumento del patriotismo (amor intenso a la patria) para justificar las guerras y los negocios subyacentes. Con Francesc Carbonell (2005: 97), se ha recalcado cómo la codicia económica incide en la manipulación de los sentimientos de vulnerabilidad e incertidumbre a través de nacionalismos histéricos y racismos diferenciales. Además, se ha mencionado el argumento religioso, que también se utiliza para justificar la violencia y aniquilar al enemigo. Un botón de muestra es la proclama «Dios con nosotros».

Se ha concluido este subapartado con una reflexión integradora de Eduardo Galeano. Este autor refería que, en las guerras, se aducen razones de seguridad internacional, orden, dignidad nacional, democracia, libertad, el mandato de la civilización o la voluntad de Dios, pero que nadie confiesa que mata para robar (Galeano, 2005).

El segundo apartado, titulado «Codicia y armas», se ha desglosado en tres apartados. En el primero, a modo de introducción, se han señalado diversas reflexiones sobre la dialéctica *greed or grievance*. En el segundo, se ha aludido a la codicia por los minerales e hidrocarburos y, en el tercero, a algunos casos de corrupción en las contratas armamentísticas.

Con Christine Schweitzer, se ha indicado que el único consenso sobre las causas raíces de las guerras es que no existe una sola explicación. En su opinión, los factores explicativos se interrelacionan y, entre ellos, está la codicia. Con Ángel Gómez de Ágreda, se ha señalado que la codicia ha sido considerada en las teorías clásicas como una de las raíces de los enfrentamientos humanos. Este autor indica que la codicia, según los casos, se combina junto al miedo y el honor en un amplio espectro de posibles combinatorias.

Desde el punto de vista específico de las motivaciones de los combatientes en los conflictos armados, Alejandro Pozo (2015: 86-87) identifica ocho conjuntos de motivaciones entre los que se encuentran la recompensa y las oportunidades de ingreso. A propósito de este último, abre un abanico de posibilidades que va desde la mera supervivencia al enriquecimiento ilimitado. Con Álvaro Camacho Guizado (2002: 149-150), se ha visto un análisis particular del conflicto colombiano en el que señalaba que la codicia de algunos colectivos era capaz de vaciar y sustituir la genuina ideología de transformación social desviándola hacia el lucro puro.

Por otro lado, de la mano de Alejandro Pozo (2010: 278), se han sintetizado dos posiciones respecto de la dialéctica *Greed or grievance* como raíces de los conflictos

armados. Mientras que Collier prioriza la codicia (aun considerando la singularidad de cada caso), la «factibilidad de la depredación» y remarca la idea de «preferencia revelada», Keen, aun atendiendo a las motivaciones económicas, insiste en no perder de vista los agravios y descontentos que alegan las partes del conflicto.

Se ha remarcado que el control de determinados recursos naturales, especialmente de los hidrocarburos en el Oriente Próximo, resulta importante en la génesis de diversos conflictos armados actuales. Pere Ortega apunta de forma clara a la codicia por los recursos naturales, junto con el control geopolítico de los Estados, como una de las causas subyacentes de los conflictos armados (Ortega, 2008).

Para ilustrarlo, se han mencionado varios casos de codicia por recursos naturales: el oro de la R. D. Congo y el petróleo de Irak, Siria y Libia. En el relato, se han mencionado algunas empresas petroleras imbricadas, los vínculos familiares-político-empresariales subyacentes e, incluso, un caso de fusión entre empresas de armamento y de petróleo (caso de General Atomics y Chevron).

En el siguiente apartado, considerando la relación causa-efecto entre la codicia y la corrupción (Olier, 2013: 10; Ban 2012b), se han comentado cuatro casos de corrupción vinculados a las contratas armamentísticas: dos casos relativos a otros países y otros dos casos referentes a España.

Se ha concluido el capítulo con una reflexión de Aisenson Kogan (2005: 74), según la cual, tanto los narcotraficantes (que estimulan el hábito de las sustancias adictivas) como los traficantes de armas (que estimulan la violencia bélica), aun siendo dueños de cuantiosos recursos, están fascinados por el dinero y están enfermos de codicia.

*Nadie vale por lo que posee ni por lo que codicia.
Solo se vale por lo que se da,
y todo lo que no se da se pierde.
(Comte-Sponville, 1999: 39)*

CAPÍTULO VI. ALTERNATIVAS PARA DESARMAR LA CODICIA

Introducción

El objetivo de este último capítulo es ofrecer pistas para desactivar la codicia. De ningún modo se trata una propuesta exhaustiva ni concluyente. Más bien, consiste en un esbozo de propuestas de signo positivo para prevenir la deriva violenta de la codicia y, al mismo tiempo, incentivar la reflexión personal y social sobre este tema.

Esta propuesta se inscribe y cobra sentido en el marco más amplio de la Cultura para la paz que —según puntualizaba la Asamblea General de las Naciones Unidas (1998: 1) en la resolución donde se definía la Cultura de paz— consiste, básicamente, en un cambio de «valores, actitudes y conductas»:

Consciente de que la tarea de las Naciones Unidas de preservar a las generaciones venideras del flagelo de la guerra exige la transformación en una cultura de paz, que consiste en valores, actitudes y conductas que plasman y suscitan a la vez interacciones e intercambios sociales basados en principios de libertad, justicia y democracia, todos los derechos humanos, la tolerancia y la solidaridad, que rechazan la violencia y procuran prevenir los conflictos tratando de atacar sus causas (...).

Como se señala al final del párrafo anterior, en el marco de la Cultura para la paz, es relevante el factor preventivo. Galtung sostiene que la aparición de la violencia es siempre señal de fracaso humano y social. Además, los traumas y las secuelas que dejan las confrontaciones violentas hacen más difícil su curación (Galtung, 2002). Congruentemente, se trata de prevenir conflictos yendo a sus causas. La terapia más efectiva consiste en comprender las causas de los problemas y remediarlas mediante valores, actitudes y comportamientos más saludables. En este sentido, se quiere socavar la actitud de la codicia, que propende a la violencia.

De otra parte, según Galtung (2003a: 34), la epistemología de la paz debe articular a un tiempo datos, teorías y valores. Desde esta perspectiva, conviene combinar el conocimiento y los valores éticos a fin de humanizar las reflexiones (académicas, filosóficas, científicas...) o para evitar que se deshumanicen. Cabe tener presente, además, que los valores remiten unos a otros en un envío indefinido de significados, pues el lenguaje es un «tesoro de significantes» (Castrilo Mirat, 2009: 2171). Por ejemplo, la paz remite, entre otros valores, a la justicia social (Fisas, 1987: 74) y la noviolencia. A su vez, la justicia remite a la igualdad (Aristóteles, 1985) y la noviolencia, al amor y a la bondad (Reyna, 1991: 67).

Como premisa fundamental, se considera que los cambios deben darse primero en la mente de las personas. Diversos autores o instituciones, con enfoques distintos, se han referido a esta idea. Raimon Panikkar (1993: 112), en su libro *Paz y desarme cultural*, ha observado que el desarme cultural es condición previa del desarme militar. Alberto Piris (2014: 90) ha incidido en que las guerras nacen en las mentes de los hombres, no en sus instrumentos. La UNESCO (2014: 7) ha expresado que es en la mente de las personas donde deben erigirse los baluartes de la paz. En definitiva, se pretende un cambio de mentalidad para una cultura de paz.

Con miras a desactivar la codicia, se reunirán enseñanzas valiosas procedentes de diversas tradiciones filosóficas que han tratado de regular el deseo excesivo. Estas pautas provienen principalmente de la filosofía clásica (Cicerón, Séneca); de la sabiduría oriental de Lao-tse en el *Wen-tzu* y el *Tao Te Ching*; y de reflexiones de autores actuales (Fromm, Huxley, Max-Neef y Smith).

Se quiere avanzar hacia un ideal de planeta en paz en el sentido concreto al que ha apuntado Vicenç Fisas (2002: 141): «Un planeta sin ejércitos, en el que las guerras no tienen sentido, donde reina la justicia social y el equilibrio con la naturaleza y donde son satisfechas las necesidades básicas de los seres humanos sin excepción». El mismo autor (2002: 141) ha

indicado que las dinámicas armamentísticas obstaculizan la actitud de mirar y tratar los conflictos de forma distinta a la habitual, en la que solo se utilizan las armas, las amenazas y la destrucción.

Las dinámicas armamentísticas, basadas en la fuerza y la destrucción, se contraponen a las dinámicas de transformación de conflictos que se apoyan en el diálogo, la empatía, la cooperación y la no violencia. En este sentido, se destaca la idea de José Tuvilla Rayo (2004: 391), para quien la paz es fruto del fortalecimiento conjunto del Desarrollo, los Derechos Humanos, la Democracia y el Desarme.

A propósito del comercio de armas, Javier Jiménez Olmos (2013a: 375) ha señalado que el objetivo va mucho más allá de la regulación del comercio de armas, apunta a su completa desaparición: «este paso no debe olvidar que las armas y su comercio son una aberración de la especie humana y que, por lo tanto, el camino es no solo el de su regulación, sino el de su desaparición».

Dando unidad a los contenidos, la propuesta general se ha asentado en el esquema antropológico que sirvió de fundamentación en el primer capítulo: necesidades-deseos-satisfacción. Sobre cada uno de estos elementos se recomienda una orientación general que, a su vez, se desglosa en cuatro pautas o actitudes. A este respecto, cabe considerar que lo que transforma la realidad es la implementación de las mismas. En escuetas palabras de Gandhi: «*An ounce of practice is worth tons of preaching*»¹⁹⁸ (Gandhi, 1999: 108).

Las obras y artículos más citados en este capítulo son:

- *¿Tener o ser?* (Fromm, 1978).
- *Desarrollo a escala humana* (Max-Neef, 1994) y *La economía desenmascarada. Del poder y la codicia a la compasión y el bien común* (Max-Neef y Smith, 2014).
- *Ética para el Desarrollo de los pueblos* (Martínez Navarro, 2000).
- «Necesidades: algunas delimitaciones en las que acaso podríamos convenir»

¹⁹⁸ Una onza de práctica vale más que toneladas de prédica.

(Riechmann, 1998).

- *Tao Te Ching* (Lao-tse, 1996) y *Wen-tzu. La comprensión de los misterios del Tao* (Lao-tse, 2008).
- *Epístolas morales a Lucilio* (Séneca, 1989).

Sirva de guía para la travesía de este capítulo el siguiente mapa conceptual con las tres orientaciones generales:

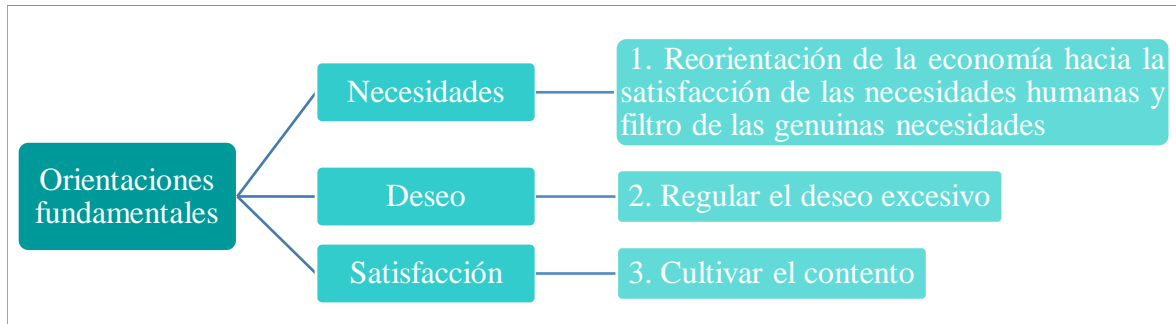


Figura 27. Orientaciones fundamentales
Fuente: elaboración propia

Como se ha visto, numerosos pensadores han puesto de manifiesto la intrínseca relación entre la codicia y la violencia. Se recopilan las que, desde mi punto de vista, revisten más importancia:

- Cicerón (1995: 60) establecía una cadena causal entre el lujo, la avaricia, la osadía y, finalmente, los crímenes y delitos derivados.
- Maquiavelo (2011: 350) indicaba que el hombre todo lo puede desear, pero no todo lo puede conseguir. Lo poseído no satisface el ánimo ni detiene las aspiraciones. Por la ambición de tener más y del miedo a perder lo adquirido se llega a la enemistad y a la guerra.
- Volney (1868: 208) establecía una cadena causal entre el lujo, la codicia y la invasión por violencia y mala fe.
- Fromm (1978: 113) ha referido que no se evitarán las guerras mientras los ciudadanos de una nación estén motivados por tener y codiciar, pues intentarán obtener lo que

desean por diversos medios (presión económica, amenazas o la guerra misma).

- Aída Aisenson Kogan (2005: 29) ha manifestado que perseguir la riqueza como meta prioritaria trae como resultado guerras, terrorismo, delincuencia y otras tantas formas de violencia que sacuden a las sociedades.
- Ángel Gómez de Ágreda (2013: 114) también ha referido claramente que las guerras se originan por la voracidad de una potencia por acaparar recursos y que la ganancia material es motivo de enfrentamientos entre las comunidades.

A estas ideas, cabe añadir la profunda reflexión de Aldous Huxley (1976: 157), quien, de forma inversa, señalaba que cualquier modelo «no» dominado por la codicia del poder y el éxito contribuye a configurar una sociedad pacífica y sin ánimos de guerra:

La competencia económica y la dominación social son fundamentalmente militaristas. Cualquier asociación que intentase crear un modelo en funcionamiento de una sociedad que no estuviese dominada por la obsesión del éxito y la obsesión de la codicia del poder estaría creando simultáneamente un modelo en funcionamiento de una sociedad que vive en paz y que no tiene ningún motivo para ir a la guerra.

Así pues, se da como presupuesto que la avidez por acaparar bienes genera numerosas formas de violencia. En este sentido, si es cierto que la codicia genera violencia, entonces también lo es que la disminución de la codicia disminuirá los índices de violencia, de forma preventiva y yendo a las causas. El sentido es, pues, aminorar la codicia para que, en parte, repercuta en los presupuestos y gastos militares tan abultados.

6.1. «Reorientación hacia» y «filtro de» las auténticas necesidades

La primera orientación se refiere al núcleo de las necesidades y tiene dos vertientes. A escala social, correspondería reorientar la economía hacia la satisfacción de las necesidades; a escala personal, cabría filtrar las auténticas necesidades.

Para lograr una paz duradera a escala mundial, Gandhi (1988: 174-175) proponía, en una incisiva reflexión, que las grandes potencias renunciaran a querer multiplicar sus necesidades y al deseo de incrementar sus posesiones materiales:

De la misma manera, es imposible obtener una paz duradera mientras todos los responsables no renuncien, sin reserva alguna y con pleno conocimiento de causa, a utilizar las armas destructivas que controlan. Es lógico que esto no se pueda conseguir mientras las grandes potencias no renuncien a sus ideas imperialistas. Por eso, sería menester que las grandes naciones dejaran de confiar en una competencia que las corroe y que renunciasen a querer multiplicar sus necesidades, lo cual supone de antemano un deseo de que no crezcan sus posesiones materiales.

Respecto a la vertiente social, ante la búsqueda incesante de riqueza monetaria, John Bellamy y Hannah Holleman (2010: 19), al final de su artículo *The Financial Power Elite*, han indicado la importancia de reorientar la economía hacia la satisfacción de las necesidades «genuinas»:

*The only real option open to humanity under these circumstances, we are convinced, is to scrap the present failed system and to put a new, more rational, egalitarian one its place —one aimed not at the endless pursuit of monetary wealth, but at the satisfaction of genuine human needs.*¹⁹⁹

De modo similar, Max-Neef y Smith (2014: 100-101) han reparado también en la distorsión del propósito fundamental del sistema económico, que se ha trasladado desde la satisfacción de las necesidades hacia la producción, como ya se indicó en el primer capítulo: «Hoy, la producción por la producción misma, y no para la satisfacción de las necesidades, es la meta esencial de la economía; y para que la maquinaria no se detenga, continuamente deben generarse nuevas necesidades». En la misma línea, Emilio Martínez Navarro (2000: 78) argumenta que, para lograr un Desarrollo Humano Sostenible, es necesario detener las aspiraciones a un bienestar material ilimitado, ligado a los satisfactores del consumo, y centrarse en la cobertura suficiente de las «necesidades universales».

Pasando al plano personal, se sugiere la pauta de filtrar o depurar las necesidades, en el sentido de intensificar la comprensión de lo que realmente necesitamos. Esta pauta cobra importancia en un contexto en el que, según Elizalde, la economía se orienta a un

¹⁹⁹ Traducción propia: Estamos convencidos de que la única opción real que le queda a la humanidad en estas circunstancias es la de abandonar el fracasado sistema actual y sustituirlo por otro nuevo, más racional e igualitario, un sistema que no esté orientado a la búsqueda incesante de riqueza monetaria, sino a la satisfacción de las necesidades humanas genuinas.

productivismo extremo que genera constantemente la necesidad de nuevos bienes:

La economía se organiza y orienta hacia el productivismo extremo, donde lo que importa es producir la «necesidad» de nuevos bienes, generando así una permanente desvalorización de lo que ya se tiene, debido a la continua sustitución de un producto o modelo por otro nuevo (Elizalde y otros, 2006: 17).

Max-Neef y Smith (2014: 106-107) han señalado también que el sistema económico requiere generar una continua demanda para que puedan ser vendidos los productos y servicios de una productividad en permanente aumento y, así, no detener la maquinaria de la economía actual que está orientada hacia la «producción por la producción». Estos autores (2014: 101-106) indican que casi toda la industria publicitaria se centra en la tarea de hacer que la gente desee cosas que no necesita, instilando una actitud de «siempre más» en la mente del público. Este «siempre más» tiene que ver directamente con la codicia.

De esta tarea se encarga particularmente la publicidad. Según estos autores, en la publicidad juega un papel importante la «emulación». Para transmitir el «valor de la emulación», son reclutados psicólogos muy bien entrenados que hacen uso de las técnicas más avanzadas de manipulación psicológica. En su opinión, hay una velada aprobación de la conducta emuladora:

La publicidad afecta a casi todas las facetas de la vida de las personas. Algo especialmente perjudicial para los valores humanos en la promoción de bienes duraderos es la velada aprobación de la conducta emuladora, al identificar el valor de la persona con sus posesiones (Max-Neef y Smith, 2014: 107).

En este tipo de cultura, la calidad de vida se confunde con el hecho de tener en demasía; y el valor personal, con la posesión, según el conocido principio «tanto tienes tanto vales». Desde otra perspectiva, Xavier Quinzá (1993: 5) también ha analizado el universo de la publicidad y ha indicado que las agencias de publicidad y *marketing* abordan profundamente el mundo de los deseos. Afirma que los deseos son percibidos y modelados culturalmente, especialmente en la publicidad que va configurando una peculiar «cultura del deseo» (1993: 7). Por medio de la publicidad, se ofrece un escenario, un denso imaginario

social, cuyos mensajes articulan el eje «carencia vs. satisfacción» y vehiculan este eje hacia un producto concreto:

De todos modos, no conviene olvidar que las actuales prácticas publicitarias se organizan en función de políticas de «marketing» que dirigen la mayor parte de sus inversiones, no a fabricar deseos, sino a conocer los deseos y demandas del público, a desarrollar productos que se adapten a éstos y a comunicar al mismo público cómo lo lanzado al mercado corresponde a los deseos de todos. Y ello supone la gestación de una verdadera cultura del deseo que se difunde y populariza según un modelo propio.

Ahondando en el tema, Martínez Navarro (2000: 78), citando a Riechmann (1998: 30), afirma que la publicidad —con los medios más refinados y con ayuda de investigaciones de muchas disciplinas— intenta desentrañar nuestros deseos más profundos y descubrir nuestros puntos vulnerables a fin de estar en una mejor posición e influir en nuestros actos.

Francesc Carbonell (2005: 24) ha observado que las formas de manipulación del deseo son variadas, indirectas y sutiles. Afirma literalmente que «para satisfacer la codicia de empresas multinacionales, se han destilado los métodos de manipulación del deseo más sutiles o más zafios, que se han extendido de forma directa mediante la publicidad, pero también de forma indirecta e incluso subliminal».

El sentimiento de satisfacción/insatisfacción también juega un papel importante en este tipo de cultura. A través del sentimiento de insatisfacción, el consumismo alienta constantemente el deseo de apropiarse de cualquier nuevo producto que salga al mercado, así como la compra compulsiva.

Por otro lado, desde un punto de vista antropológico, Fromm ya señaló que la producción capitalista fomenta un consumo exacerbado y un *homo consumens* (Fromm, 1978: 166). Desde este anclaje, promueve comportamientos compulsivos, un desenfrenado deseo de adquirir y consumir productos. A través de los medios de comunicación masiva y la publicidad (televisión, radio, prensa, Internet, telefonía móvil) se promueve la idea de

«vivir es tener» cada vez más, independientemente de los bienes disponibles.

No menos interesante resulta la afirmación de Arthur Nikelly,²⁰⁰ quien afirma que la codicia es la ilusión predominante que compensa el vacío y la falta de sentido que una sociedad orientada al mercado promete llenar (Nikelly, 2006: 68). De otra parte, los medios publicitarios han filtrado la idea de la compra y el *shopping* como terapia, pues la compra confiere «poder» al comprador.

El mensaje «consume y sé feliz» aparece de forma recurrente. Versiones de este mensaje podrían ser, por ejemplo, el eslogan publicitario de El Corte Inglés: «Compro bien, me siento bien»; el eslogan de Coca-Cola: «Destapa la felicidad»; o el *hashtag* de MediaMarkt: «#SerFelizCuesta MuyPoco». En resumidas cuentas, la idea es que al mercado le interesa que la gente se sienta insatisfecha para que compre y consuma de forma incesante.

Ante esta cultura, Fromm ya apuntaba que el precio de la búsqueda del beneficio sin límites es una sociedad enfermiza y atormentada por el deseo de adquirir y consumir bienes, a menudo innecesarios:

Si los seres humanos desean ser libres y dejar de mantener con su consumo patológico a la industria, se requerirá un cambio radical del sistema económico: debemos terminar con la situación actual, en que solo es posible una economía saludable al precio de tener seres humanos enfermos. La tarea consiste en construir una economía saludable para un pueblo saludable (Fromm, 1978: 166).

También Federico Mayor Zaragoza ha reprochado el fomento de la cultura codiciosa e irresponsable en los jóvenes: «¿Cómo se pretende preparar para la generosidad y la atención humana desde la codicia y la molicie? ¿Cómo puede sustraerse a los jóvenes y adolescentes de estos horribles anuncios de consumo, paradigmas de superficialidad y mal gusto?» (Molero, 2006: 15).

Conviene, pues, deconstruir la narrativa que asocia codicia, consumo y felicidad, y, como alternativa, alentar un relato que asocie la felicidad a la calidad de las relaciones

²⁰⁰ Psicólogo clínico y profesor asociado de psicología en la Universidad de Illinois (EE. UU.).

humanas y la humanización de la vida personal y de los otros.

Ante este panorama global, Jorge Riechmann (1998: 18) ha señalado, citando a Mario Bunge, que las necesidades deben tener prioridad sobre los deseos o preferencias. Arguye para ello que causar un daño por insatisfacción de las necesidades es peor que no conceder un beneficio relativo a los deseos o preferencias, es decir, que tienen prioridad las obligaciones morales negativas sobre las positivas.

Para filtrar las auténticas necesidades, Max-Neef (1994: 42) plantea pasarlas por la criba de la «universalidad», es decir, que en todos los tiempos y culturas haya existido la presunta necesidad. Respaldando la universalidad, Len Doyal e Ian Gough recalcan que las necesidades en sí no se construyen socialmente, sino que se satisfacen socialmente (Doyal y Gough, 1994). Jorge Riechmann (1998: 18) apunta que una virtud del enfoque de las necesidades básicas es que nos obliga permanentemente a preguntarnos qué prácticas sociales y económicas pueden extenderse efectivamente a todos los habitantes del planeta.

Abundando un poco más, en orden a clarificar las «genuinas» necesidades, también es pertinente distinguirlas de los satisfactores. Según Max-Neef, las necesidades son las mismas siempre, lo que cambia, a través del tiempo y de las culturas, es la manera o los medios utilizados para su satisfacción (Max-Neef, 1994: 42).

Como se vio en el primer capítulo, el debate sobre la delimitación de las necesidades no está acabado, no hay unanimidad y está abierto. El concepto de las necesidades humanas está abierto a mejoras continuas en su comprensión (Gough, 2007: 190). Por eso, cada cual ha de hacer su propio proceso de selección de las necesidades genuinas, pudiéndose valer de los avances teóricos e interpretaciones de autores que ya lo han hecho como, por ejemplo, los que se citaron en el primer capítulo:

Autores	Delimitación de necesidades
Abraham Maslow (1943)	Fisiológicas, Seguridad, Afiliación, Reconocimiento y Autorrealización
Johan Galtung (1980)	Bienestar, Seguridad, Libertad e Identidad
Agnes Heller (1981)	Existenciales, Alienadas, No alienadas, Radicales
Manfred Max-Neef (1994)	Subsistencia, Protección, Afecto, Entendimiento, Participación, Ocio, Creación, Identidad y Libertad
Len Doyal e Ian Gough (1994)	Salud física y Autonomía

Sintetizando las principales ideas expuestas hasta el momento, se han sugerido: la reorientación de la economía hacia la satisfacción de las necesidades; el filtro de las necesidades genuinas, utilizando para ello el criterio de la universalidad; la distinción entre necesidad, deseo y satisfactor; y el cambio de relato cultural, para asociar la felicidad más a la calidad de las relaciones humanas que al tándem codicia-consumo.

6.2. Regular el deseo excesivo

La segunda orientación que se propone es regular el deseo excesivo, dado que la codicia es un afán «excesivo» de riquezas. Séneca lo refería claramente en este extracto de la carta nº 119 a Lucilio:

Hay quien codicia, después de poseerlo todo. El dinero a nadie lo ha hecho rico, sino que infunde mayor ambición de poseerlo. En cambio, el que se acomoda a las exigencias de la naturaleza está libre de la sensación de pobreza y de temor. El hambre no es codiciosa, ni se preocupa de los manjares; por estos se afanan los voluptuosos (Séneca, 1989: 382).

En el capítulo segundo se vio que la codicia es insaciable. Séneca (1989: 384) decía que «el que posee mucho, ambiciona más, lo que prueba que todavía no posee lo suficiente». Fromm (1978: 109-111) hacía notar que el sujeto que codicia nunca tiene todo el dinero que quisiera, cayendo en un estado continuo de preocupación por adquirir más bienes. Lewis Lapham (1989: 30), en su libro *Money and Class in America*, también describía que el sujeto, en este estado, se afana en adquirir una cierta cantidad y, cuando la tiene, desea aumentarla

de nuevo. También respalda esta idea la imagen simbólica de Antoine de Saint-Exupéry (2006: 47) que se apuntó en el epígrafe del segundo capítulo:

- ¿Y de qué te sirve poseer las estrellas?
- Me sirve para ser rico.
- ¿Y de qué te sirve ser rico?
- Me sirve para comprar otras estrellas, si alguien las encuentra.

Así pues, ante la frecuente tendencia a focalizarse en el objeto o término del deseo (dinero o riquezas), se sugiere reorientar el deseo hacia una de sus raíces: la satisfacción de las necesidades. Esta orientación resulta importante en un contexto en que el deseo tiende a orientarse hacia el dinero, dada su gran utilidad, convirtiéndose, en ocasiones, en un fin en sí mismo o absoluto, y perdiendo así su condición de medio.

A lo largo de la tesis se han expuesto algunos ejemplos. Recordemos las palabras de Plutarco (2008: 23): «Pero no se pueden comprar con dinero la ausencia de tristeza, la grandeza de ánimo, la firmeza, la confianza, el bastarse a sí mismo».²⁰¹ Del mismo modo, el célebre mito del rey Midas de Ovidio previene de esta tendencia a sobrevalorar la riqueza/oro y hace ver que hay elementos más importantes.

En una reflexión actual, Tomás Melendo²⁰² (2013: 16-17) ha explicitado nítidamente esta tendencia: «el dinero encierra una inclinación muy notable a convertirse en un *absoluto*, en algo que vale por sí mismo y tiende a subordinar cualquier otro bien y a ser apreciado por encima de todo». En parte, el dinero se sobreestima en nuestra cultura porque viene a ser sinónimo de «seguridad» (Cucci, 2012), pues facilita el acceso a incontables bienes para satisfacer las diversas necesidades.

Cuando el dinero se convierte en un fin, se abona el campo para transgredir el imperativo categórico kantiano, que ya se citó en el primer capítulo: «obra de tal modo que uses la humanidad, tanto en tu persona como en la persona de cualquier otro, siempre como

²⁰¹ Abundando un poco más en esta idea, el dinero tampoco puede comprar, por ejemplo, un sueño placentero, la inteligencia, el apetito, el sentido del humor, la amistad o el afecto familiar.

²⁰² Catedrático de Filosofía de la Universidad de Málaga.

un fin al mismo tiempo y nunca solamente como un medio» (Kant, 2007: 68). Tal es la frecuencia de estos hechos que Max-Neef y Smith (2014: 184), en su reciente libro titulado *La economía desenmascarada: del poder y la codicia a la compasión y el bien común*, han tratado de poner freno a esta tendencia y han propuesto el siguiente «principio de valor» para una economía alternativa: «Ningún interés económico, bajo ninguna circunstancia, puede estar por encima de la reverencia hacia la vida».

Estos autores alegan que este principio fundamental está siendo sistemáticamente violado por una cultura económica que fomenta un tipo de economía que encumbra los intereses económicos por sobre la vida. Ante esta coyuntura, los autores esperan que pueda sobrevenir un cambio cultural en el que se pase de un mundo antropocéntrico de codicia, competencia y acumulación a un mundo biocéntrico de solidaridad, cooperación y compasión con todas las formas de vida (2014: 184).

Una de las razones importantes es que, cuando se encumbra el dinero en la escala de valores, pasan a un segundo plano otros valores que favorecen las relaciones pacíficas y que son indispensables en cualquier sociedad humanizada: el bien común, la honradez, la honestidad, la veracidad, la confianza, la lealtad, la igualdad, la justicia social, la solidaridad, la compasión, la generosidad, el respeto y la protección de la biodiversidad.

Sobre este particular, la tradición ético-religiosa judeocristiana ha observado la incompatibilidad de tener dos valores hegemónicos en el vértice de la escala de valores. Se puede apreciar en la siguiente imagen: «Nadie puede servir a dos señores; porque aborrecerá a uno y amará al otro; o bien se entregará a uno y despreciará al otro» (Biblia de Jerusalén, 1996: 1396).

Max-Neef, en su libro *Desarrollo a escala humana*, alude a una interesante reflexión del distinguido ecólogo argentino Gilberto Gallopín, quien, incorporando las variables de la codicia y las armas, plantea tres posibles coyunturas para el futuro de la humanidad. La

primera es la más extrema: la posibilidad de la extinción total o parcial de la especie humana. El factor principal²⁰³ que puede desencadenar esta situación es un holocausto nuclear basado en el principio MAD (*Mutually Assured Destruction*),²⁰⁴ sobre el que se sostiene la actual estrategia de las armas nucleares entre las grandes potencias militares.

La segunda versión sería la «barbarización» del mundo, con el surgimiento de burbujas de enorme riqueza rodeadas de fortalezas para proteger la riqueza frente a las inmensas bolsas de pobreza y miseria que se extienden más allá de las fortalezas. En esta versión hay un resurgimiento de regímenes represivos que cooperarán con las élites ricas e impondrán condiciones de vida cada vez peores a los pobres. La tercera posibilidad es la que más interesa, y es descrita en estos términos:

La tercera versión presenta la posibilidad de una gran transición —el pasaje de una racionalidad dominante de competencia económica ciega y de codicia, a una racionalidad basada en los principios de la solidaridad y el compartir. Podríamos llamarlo el pasaje de una Destrucción Mutuamente Asegurada a una Solidaridad Mutuamente Asegurada. La pregunta es si podemos hacerlo. ¿Tenemos las herramientas, la voluntad y el talento para construir una Solidaridad Mutuamente Asegurada? ¿Podremos vencer la estupidez que hace que posibilidades como esa queden fuera de nuestro alcance? Creo que sí podemos, y que tenemos la capacidad. Pero no nos queda mucho tiempo (Max-Neef, 1994: 146-147).

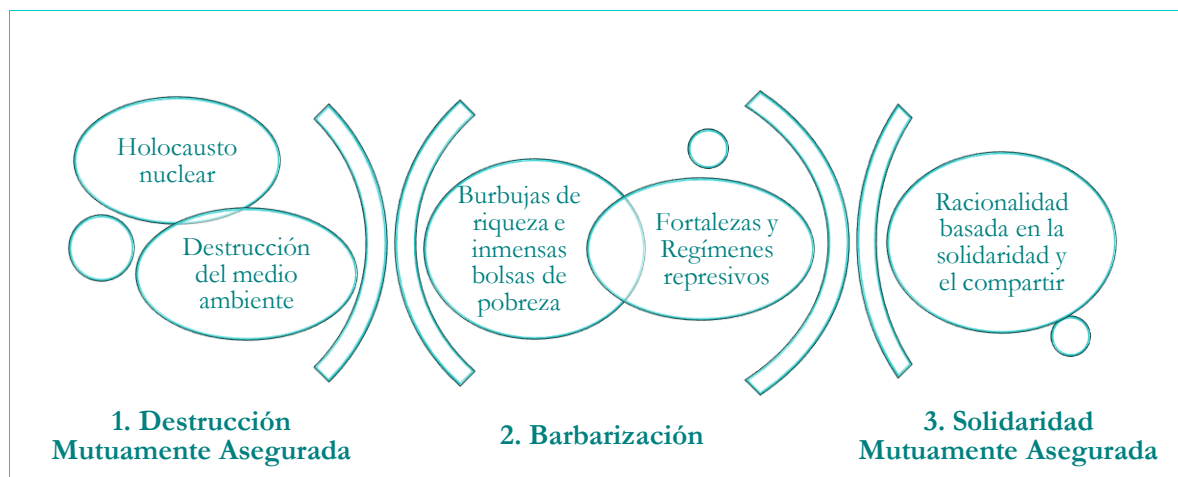


Figura 28. Alternativas de futuro según Eduardo Gallopín
Fuente: Elaboración propia a partir de Max-Neef (1994)

²⁰³ Otros factores desencadenantes podrían ser: el deterioro del medio ambiente, la destrucción de los bosques, la destrucción de la diversidad genética, la polución de los mares, lagos y ríos, la lluvia ácida, el efecto invernadero y la reducción de la capa de ozono.

²⁰⁴ Destrucción Mutuamente Asegurada.

Este triple pronóstico, con los posibles puntos intermedios, invita a una seria reflexión y a la responsabilidad social. Pensando en las futuras generaciones, desde la «solidaridad diacrónica», cabe ser responsables en la distribución de la riqueza, en la fabricación y uso de las armas y en una gestión, uso y consumo de los recursos naturales que no desestabilice los ecosistemas y garantice su sostenibilidad en el tiempo.

Considerando estas ideas de fondo, la pauta que se propone es saber estimar correctamente el dinero, es decir, ni sobrestimar (más de la cuenta) ni subestimar (menos de la cuenta). Se sugiere como propuesta tratar de entender siempre el dinero en calidad de medio y no como un fin. Recordemos el texto de Kant (2005: 110-111) que se citó en el capítulo segundo: «El valor del dinero es, por el contrario, solo indirecto. Ni se le puede disfrutar en sí mismo ni se le puede utilizar inmediatamente como tal para nada; sin embargo, es un medio que entre todas las cosas es de suma utilidad». Si culturalmente se fomenta la idea de que el éxito en la vida es «ser millonario», se cultivará la avidez de ganancias ilimitadas. Sin embargo, se ha de apostar más bien por una cultura en la que el dinero sea un medio al servicio de la vida, para humanizarla y ennoblecerla.

Para regular o atemperar el deseo excesivo de dinero/riqueza, a partir de diversas referencias literarias encontradas, se sugieren cuatro actitudes relacionadas: la moderación, la medianía, la sobriedad y el desprendimiento.

6.2.1. Moderación

Hay sociedades cuyas construcciones culturales no incentivan el deseo exagerado de adquirir bienes. Lao-tse, en el *Wen-Tzú*,²⁰⁵ sugirió la moderación, concretada en tres aspectos: seguir de forma comedida la naturaleza de las cosas, ordenar las preferencias y discernir lo útil de lo inútil:

Establece las preferencias de manera ordenada, y no codiciarás lo inútil. Sigue la naturaleza real y tus deseos no serán inmoderados. [...] Cuando no codicias lo inútil,

²⁰⁵ Obra clásica del taoísmo que gira en torno a las enseñanzas del *Tao Te Ching*.

no hieres tu naturaleza con la codicia. Cuando tus deseos no son inmoderados, alimentas entonces la vida y conoces la satisfacción. Estas cuatro cosas no se buscan desde fuera y no dependen una de otra. Se alcanzan regresando a uno mismo (Lao-tse, 2008: 91).

Una cierta moderación también se desprende de la pedagogía maya expuesta por Rigoberta Menchú²⁰⁶ (2007: 157) respecto al uso de los bienes en la vida: «A nosotros los mayas nos enseñan desde pequeños que nunca hay que tomar más de lo que necesitas para vivir» o, en otras palabras, «no es que nosotros los indígenas pensamos en grandes riquezas, sino que tengamos lo necesario para vivir». En este sentido, la moderación conlleva aprender a usar tan solo los bienes que necesitamos para vivir, sin acaparar de modo insolidario el máximo de ellos.

Emilio Martínez Navarro (2000: 74), en su libro *Ética para el Desarrollo de los pueblos*, recoge un interesante fragmento proporcionado por Javier Moro (1999: 34) referido al modo de vivir de las sociedades denominadas habitualmente «primitivas» en las que se aprecia esta actitud de moderación que prescinde del afán de tener copiosamente:

Una constante de los estudios antropológicos es que la búsqueda de medios que permiten la subsistencia y la satisfacción de las necesidades no es un proceso indefinido hacia una abundancia que nunca se alcanza, sino que ocupa una ínfima parcela del tiempo y de los intereses del pueblo en cuestión. Marshall Sahlins [...] es uno de los primeros antropólogos en haber demostrado que la imagen de una humanidad primitiva aplastada por la tarea de satisfacer sus necesidades físicas y naturales no corresponde a la realidad. Al contrario, esa tarea se satisface en poco tiempo y con mínimo esfuerzo. La idea de «necesidades ilimitadas» no existe. Por eso Sahlins habla de sociedades de abundancia. El hecho de que consigan satisfacer un número de necesidades concretas en poco tiempo y sin emplear toda su energía significa que nada les incita a producir más de lo que necesitan. Los yanomamis que visité en 1974 en la selva de Venezuela dedicaban una media de tres a cuatro horas diarias a la caza y recolección. El resto lo dedicaban a actividades meramente sociales, entre las que visitarse unos a los otros ocupaba un lugar importante.

En mi experiencia personal en la selva peruana con matsiguengas²⁰⁷ pude observar pautas culturales muy similares a las descritas en este párrafo. Pude percibir como el mismo

²⁰⁶ Premio Nobel de la Paz en 1992.

²⁰⁷ Personas de la etnia matsiguenga, de la familia etnolingüística Arawac. Habitan zonas de la Amazonia peruana en las cuencas del río Urubamba y afluentes (Picha, Camisea, Timpía), río Manu y río Purús, en las regiones departamentales de Cusco, Madre de Dios y Ucayali.

entorno natural y la ancestral cultura matsiguenga acompañan otro ritmo de vida. Adicionalmente, el impacto de la cultura del consumo era débil debido a la escasez de medios de comunicación de masas, especialmente de televisores.²⁰⁸

6.2.2. Medianía

Esta moderación implica, a su vez, encontrar un punto razonable entre el exceso y el defecto, es decir, la medianía. Según el DRAE, la medianía es el «término medio entre dos extremos, como entre la opulencia y la pobreza, entre el rigor y la blandura» (RAE, 2014: 1434). Aristóteles indicaba que la virtud es una medianía que siempre se encamina al medio: «Ahora, la virtud tiene que ver con pasiones y acciones, en las cuales el exceso y el defecto yerran y son censurados, mientras que el término medio es elogiado y acierta; y ambas cosas son propias de la virtud. La virtud, entonces, es un término medio, o al menos tiende al medio» (Aristóteles, 1985: 168). En una imagen: poca luz no ilumina y dificulta la orientación; sin embargo, demasiada luz deslumbra. De resultas, el criterio de la medianía puede ayudar a regular el deseo excesivo.

Ante el «exceso» al que propende la codicia, cabe decir que «más» no es lo mismo que «mejor», que la cantidad no se identifica con la calidad. Por lo general, cabe tener presente que los excesos suelen ser perjudiciales para la salud, dígase, por ejemplo, velar y dormir sin medida, atiborrarse a comer sin criterio o sobrepasarse al tomar el sol. A este respecto, hay un lúcido principio de la toxicología que enunció Paracelso en 1564 y que subraya la importancia de moderar las cantidades: *Dosis sola facit venenum* (Mencías y Mayero, 2000: 9). Este principio significa que solo la cantidad o porción (la dosis) determina que una cosa sea veneno o no lo sea. Por eso, es tan importante la dosificación correcta, también en lo que se refiere a las conductas adquisitivas y acumulativas.

²⁰⁸ En la comunidad nativa donde vivía, Kirigueti, con unas 800 personas, había en total dos televisores, con un servicio de electricidad que brindaba un generador eléctrico en el horario de 18.00 h. a 22.00h, o sea, solo cuatro horas al día.

6.2.3. Sobriedad

Vinculada a la moderación y la medianía está la sobriedad. La sobriedad se refiere a lo que carece de adornos superfluos (RAE, 2014: 2026) o, también, al hecho de imponerse límites con una renuncia a otras cosas posibles o deseables. La sobriedad apunta a renunciar con deliberación a los bienes frívolos, teniendo en cuenta que «lo superfluo es enemigo de lo necesario» (Nietzsche, 2006: 9).

A propósito de la sobriedad, San Agustín de Hipona estimaba que es mejor necesitar poco que tener mucho: «Estímense más afortunados los que se encuentren más fuertes para vivir la sobriedad: porque es mejor necesitar poco que tener mucho»²⁰⁹ (Agustinos Recoletos, 2011: 35). Pero, a la vez, en la sobriedad tampoco conviene caer por defecto en un ascetismo que limite la calidad de las condiciones de vida (Elizalde y otros, 2006: 17).

En consecuencia, para un cambio cultural, sería oportuno retirar la admiración de los artículos lujosos, sofisticados y superfluos. Lao-tse (1996: 25) lo expuso con sencillez: «No estimar los objetos costosos, para que el pueblo no se haga ladrón. No ver lo codiciable, para que el corazón no se alborote». Por lo mismo, Marco Tulio Cicerón²¹⁰ (1995: 60) afirmó lo siguiente: «El lujo se origina en la ciudad; del lujo nace —por necesidad— la avaricia, de la avaricia surge la osadía y de ahí se derivan todos los crímenes y delitos; en cambio, esa vida rústica, que tú llamas salvaje, es maestra de austeridad, de economía doméstica y de justicia».

También Plutarco (2008: 37) lo deja entrever con meridiana claridad en esta gráfica intuición: «Si nadie la ve ni la mira, realmente la riqueza se vuelve invisible, sin brillo». Por lo mismo, el humanista canario Bernardino de Riverol (2006: 54), ante la codicia que campaba en la sociedad de su tiempo (siglo XVI), destacaba la actitud de «mirar bien» para reconocer aquellos bienes que son innecesarios:

²⁰⁹ Este principio se halla en la *Regla de san Agustín* (cap. III, núm. 5), que aglutina un conjunto de normas y principios para organizar la vida práctica de las incipientes comunidades (siglos IV y V d. C.) de su Orden religiosa.

²¹⁰ Jurista, político y filósofo romano del siglo I a. C.

Todo a efecto de persuadir a los que quisieren leerlo, que se contenten con tener la hacienda que baste para proveer las necesidades de esta transitoria vida, sin buscar tan a costa de sus ánimas y de sus cuerpos, como veo hacerlo, aquello de que, si bien mirasen, no tenían necesidad.

En consecuencia, para no promover la codicia y la ambición, conviene no dejarse fascinar por el lujo superfluo y sibarita. Más bien, el principio de acción sería admirar y valorar lo sencillo, recuperar la belleza de «lo común», de lo que está al alcance de todos.

6.2.4. Desprendimiento

En orden a aminorar la posesividad relativa a la «estructura del tener» (Fromm, 1978), resulta útil la actitud del desprendimiento. No se trata de renunciar a la propiedad, sino que el modo de relación con el objeto no sea de exclusividad. La actitud hacia el objeto define nuestra relación con él. Lo que importa es el tipo de relación que establezco con el objeto. A este respecto, se sugiere un modo de posesión desprendido. Sobre este particular, es sugerente la fábula *El platillo de oro de Nagarjuna*, incluida en el anexo de recursos pedagógicos (véase anexo 2).

Esta fábula cuenta cómo el santo budista Nagarjuna, aunque vestía sobriamente, llevaba colgado del cuello un platillo de oro que le había regalado el rey, quien tiempo atrás había sido su discípulo. Cuando una noche estaba a punto de acostarse, Nagarjuna observó la presencia de un ladrón escondido tras una de las columnas del monasterio. Entonces llamó al ladrón amablemente y le ofreció espléndido y sin reparos el platillo de oro, al tiempo que le decía: «así no me molestarás una vez que me haya dormido».

El ladrón agarró con ansia el platillo y salió presuroso. Sin embargo, a la mañana siguiente, regresó con el platillo, un sentimiento y una petición. Se había sentido pobre al ver la actitud de desprendimiento del monje y le pidió que le enseñará a adquirir la riqueza que le hacía posible practicar tal desprendimiento. La fábula concluye con esta moraleja: «nadie puede quitarte lo que nunca has hecho tuyo».

La actitud de «posesión desprendida» puede prevenir una posesividad perjudicial e insolidaria que bloquea la generosidad, el compartir o el uso colaborativo de los bienes. Finalmente, se tantearán una orientación y una serie de pautas acordes al tercer elemento de nuestro esquema antropológico: la satisfacción.

6.3. Cultivar el contenido en la satisfacción

La tercera orientación que se sugiere es ejercitarse y practicar el «contentamiento» en la satisfacción de las necesidades. En escuetas palabras de Lao-tse (1996: 87): «rico es el que sabe contentarse». Spinoza (1984: 247) planteaba que el contenido es fruto del conocimiento de la verdadera utilidad del dinero y de una proporción adecuada de las riquezas a las necesidades: «Ahora bien, quienes conocen la verdadera utilidad del dinero y acomodan sus riquezas solo a sus necesidades viven contentos con poco».

Tal orientación cobra valor en el contexto capitalista neoliberal pues, según Clive Hamilton,²¹¹ «el crecimiento económico del sistema capitalista se sustenta gracias a la insatisfacción de la sociedad» (Vilaseca, 2007). Se ha dicho también que al mercado le interesa que la gente se sienta insatisfecha para que consuma sin parar y que, por eso, promueve un *homo consumens* (Fromm, 1978: 166) e intenta identificar el consumo con la felicidad. Ante esta coyuntura cultural, Bernabé Tierno (1993: 68-69) refiere la importancia de «sembrar contento» ante una pretendida satisfacción sin medida de los deseos.

A modo de síntesis de las ideas expuestas, en 1791 el Conde de Volney (1868: 208) en su libro *Las ruinas de Palmira* refería un conjunto de actitudes para sanar la codicia: la restricción de las necesidades, la sencillez, la moderación y el contenido:

Del lujo nace la codicia; de la codicia, la invasión por violencia y mala fe; [...] de suerte, que los antiguos moralistas colocaron, con un sentido profundo de verdad, la base de las virtudes sociales sobre la sencillez o moderación de las costumbres, la restricción de las necesidades, y el contentarse con poco.

²¹¹ Profesor de Ética Pública en el *Centre for Applied Philosophy and Public Ethics* (CAPPE) de la *Australian National University*.

6.3.1. Albergar un profundo sentido del ser

De otra parte, frente a una personalidad basada en la «estructura del tener» (Fromm, 1978) y cuya valía personal depende del objeto poseído, se propone albergar un profundo sentido del ser. Emilio Martínez Navarro (2000: 74) lo señala claramente:

Como han argumentado los pensadores de la Escuela de Fráncfort, particularmente Erich Fromm, las sociedades modernas han establecido el *tener* como objetivo principal y casi único de la vida humana, frente al desarrollo del propio *ser* y al despliegue de las relaciones humanas. [...] Solo puede haber desarrollo humano sostenible para todos en la medida en que vayamos cambiando la mentalidad que identifica las necesidades básicas con «poseer y consumir» y la sustituamos por una nueva mentalidad en la que signifiquen sobre todo «relacionarse y compartir».

Un poco más adelante, menciona que muchas personas han comprendido a tiempo lo absurdo de vivir bajo el agobio del «tener más» y han optado por una vida más sencilla, más austera y ecológicamente razonable. Además, sugiere despertar del «sueño opulento» en el que está sumido el Norte rico, que está creando, entre otras cosas, una globalización de la miseria, la contaminación y la pérdida de la biodiversidad (2000: 75).

A propósito de desarrollar el sentido del «ser», Aldous Huxley (1971: 42), en un ensayo titulado *Las puertas de la percepción*, observó que quienes contemplan son menos propensos a la codicia y a la ambición y, por regla general, prescinden de predicar la intolerancia, hacer la guerra, robar, estafar o explotar a los pobres:

Cuando nos sentimos los únicos herederos del universo, cuando «por nuestras venas el mar discurre... y nuestras joyas son las estrellas», cuando cuanto percibimos es infinito y santo, ¿qué razones podemos tener para la codicia o la ambición, para buscar el poder o formas de placer más funestas? No es probable que los contemplativos se conviertan en fulleros, alcahuetes o borrachos; por regla general, no predicán la intolerancia ni hacen la guerra: no juzgan necesario robar, estafar o explotar a los pobres.

Consiguientemente, se trata de favorecer las condiciones para que las personas prefieran «saber y ser» en vez de «poseer y consumir» de forma exacerbada. En relación con la dimensión contemplativa de la vida, se ha encontrado la enseñanza de la fábula *La felicidad de Lao-tse* en el índice de anexos (véase anexo 3). Cuenta esta fábula que un

político, un empresario y un intelectual fueron a visitar al sabio Lao-tse para averiguar la causa de su felicidad. Le preguntaron consecutivamente si la causa de su felicidad estribaba en el poder sobre los otros hombres (el político), la acumulación de riquezas (el empresario) o el conocimiento pleno (el intelectual). Respondió el sabio que lo único que necesitaba para ser feliz era estar vivo. Esta parábola supone un contraste ante la actitud de obstinarse en adquirir y acumular riquezas, lo cual puede dejar un notable vacío interior. Al hilo de esta línea de interpretación, Burkard Sievers (2012: 83-84) ha indicado que la codicia puede ser un recurso para llenar la falta de sentido existencial.

6.3.2. Apreciar los logros y suficiencia

A fin de incrementar el contenido personal, otra pauta es apreciar los logros, ya sea las posesiones de que se dispone o los retos alcanzados, aunque sean mínimos o exiguos. El poeta romano Horacio (2008: 66) aconsejaba a sus contemporáneos poner límite al afán de ganancias una vez se ha logrado el propósito: «En fin, hay que ponerle coto al afán de ganancias; y cuanto más tengas, menos has de temer la pobreza, y empezar a poner a tu esfuerzo unos límites, una vez logrado lo que ambicionabas». La razón estriba en que, si la mirada está puesta en el incremento constante, se puede olvidar el uso y el disfrute de los bienes.

De otra parte, para cultivar el contenido se requiere también la «suficiencia», en el sentido de un juicio ponderado para el manejo de una cantidad proporcionada y razonable de bienes. Epicuro (siglo IV-III a. C.), en sus *Sentencias Vaticanas*, decía que «nada es suficiente para quien lo suficiente es poco» (Epicuro, 2012: 104).

En relación con el principio de suficiencia, merece la pena atender a algunos principios de acción provenientes de algunas religiones orientales. Se sigue este esquema:

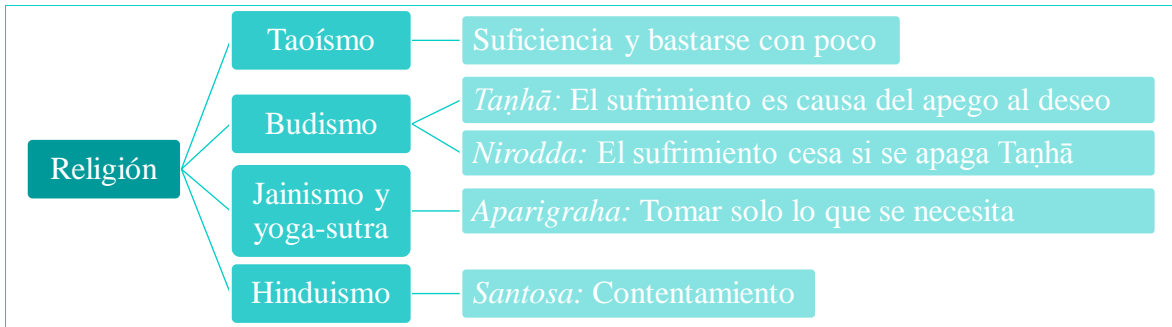


Figura 29. Principios de religiones orientales
Fuente: Elaboración propia

En el *Wen-tzu*, se atribuye a Lao-tse (2008: 73) la propuesta del criterio de la suficiencia para atender a las necesidades básicas, sin adquirir o acaparar en demasía:

El rango, el poder y la riqueza son cosas que la gente codicia, pero, cuando se comparan con el cuerpo, son insignificantes. Por ello, los sabios comen suficientemente para llenar el vacío manteniendo la energía, y se visten suficientemente para cubrir sus cuerpos protegiéndose del frío. Se adecuan a su verdadera condición y rechazan el resto, sin codiciar la ganancia ni acumular demasiado.

Similarmente, en otro de sus libros, titulado *Tao Te Ching*, Lao-tse (1996: 81) orienta con gran sencillez a sus congéneres hacia el «bastarse con poco». Según este autor, esta actitud previene el «adquirir más», que suscita violencias: «Así, al hombre bueno le basta el fruto [que espontáneamente le ofrecen]. No osa violentar nada para coger más. El fruto sin más urgir, el fruto sin empeñarse más, el fruto sin más pretensiones, el fruto sin querer adquirir demasiado, el fruto sin forzar más».

En las antípodas de la identificación «consumo=felicidad», el budismo, en su lenguaje característico, propone «despertar» y liberarnos de la ilusión de que codiciar «cosas» produce felicidad. Si bien hay distintas tradiciones y culturas budistas, todas ellas coinciden en afirmar que la enseñanza fundamental está comprendida en las *Cuatro Nobles Verdades*, recogidas en el *Sermón de Benarés* y atribuidas a su fundador, Siddhartha Gautama Buda.

Las dos primeras nobles verdades tratan sobre el origen del sufrimiento y las dos últimas, sobre el modo de atenuarlo. La segunda Noble Verdad indica que el origen del sufrimiento (*Samudaya sacca*) es *Taṇhā*²¹² (cuyo significado literal es «sed») y se refiere al apego al deseo. La tercera Noble Verdad (*Nirodda*) indica que el sufrimiento puede extinguirse si cesa su causa: *Taṇhā*.

Paralelamente, en la religión jainista²¹³ y en el yoga (escuela del hinduismo) se encuentra el principio *Aparigraha*. En el jainismo, *Aparigraha* es uno de los cinco votos y en el *Yoga-sutra*²¹⁴ es uno los cinco *yamas* (principios morales de relación con uno mismo) expuestos por *Patañjali*,²¹⁵ tal y como consta en el sutra²¹⁶ II.30.

*In Patañjali's Yoga, ahimsā figures as the first of the five yama – together with satya (truthfulness), asteya (non-stealing), brahmacharya (sexual continence), and aparigraha (freedom from covetousness), it constitutes the virtues (habits) necessary for a person wishing to reach inner peace and personal perfection*²¹⁷ (Dyck Harvey y Brock, 1996: 233).

Yama Universal observances	Ahimsa	Non-violence
	Satya	Truthfulness
	Asteya	Non-stealing
	Brahmacharya	Continence or abstinence
	Aparigraha	Non-greed

Figura 30. Principios morales del yoga
Fuente: (Fitz-Simon, 2005: 85)

²¹² En idioma *Pāli*. Este idioma se hablaba en una de las zonas de la India donde vivió Buda.

²¹³ El jainismo es, junto con el hinduismo y el budismo, una de las religiones históricas de la India. Fue fundado por Mahavira, también llamado Jina, quien, al igual que Buda, fue considerado en sus orígenes como un hereje del hinduismo. Para los jainistas, Jina es el referente absoluto de vida moral y ascética. En él destacan las virtudes de la renuncia al deseo y al instinto de los sentidos, el autocontrol y la autosuperación. El jainismo, al igual que el budismo, favoreció el nacimiento de las doctrinas noviolentas en el hinduismo (Martínez González, 1999: 76).

²¹⁴ Antiguos textos fundacionales del yoga escritos por Patañjali.

²¹⁵ Pensador hindú (aprox. siglo III a. C.) autor del *Yoga-sutra*.

²¹⁶ Aforismo breve.

²¹⁷ En el Yoga de Patañjali, *ahimsa* figura como el primero de los cinco *yamas* —junto con *satya* (veracidad), *asteya* (no robar), *brahmacharya* (continencia sexual) y *aparigraha* (no codiciar). Constituyen las virtudes (hábitos) necesarias para una persona que desea alcanzar la paz interior y la perfección personal.

El principio de *aparigraha* orienta al sujeto a vaciarse de codicia y de posesión más allá de las propias necesidades: «*Aparigraha* significa tomar solo lo que se necesita y no sacar ventaja de la situación» (Desikachar, 2003: 100). Este principio guarda una estrecha relación con el principio de *ahimsa* (noviolencia), que es el principio ético-religioso fundamental del jainismo. Así lo refiere Agustín Pániker:²¹⁸

Asia no sería lo que es sin la gran aportación jainista, maravillosamente canalizada por el budismo, de la no-violencia (*ahimsa*): la virtud de no dañar a ningún ser vivo; o más exactamente: el estado de ánimo recto y vigilante de no infligir daño a ningún ser vivo ni a uno mismo. La *ahimsa* sería el rasgo fundamental que caracterizaría a la comunidad jainista en su totalidad y al jainismo como religión. Esta ética ha inspirado a toda la comunidad durante siglos (Pániker, 2001: 18).

En la tradición hindú existe el principio de *Santosa*, es decir, un principio de relación con el mundo interior basado en el contentamiento mental (Stiles, 2002: 88). Esta actitud emana de la capacidad de estar satisfechos con lo que se tiene, de sentirse a gusto con lo que se posee y lo que no se posee.

En torno al límite en la posesión de riquezas, Séneca (1986: 99) refería también el principio de la suficiencia: «¿Preguntas cuál es el límite conveniente a las riquezas? Primero, tener lo necesario; luego, lo suficiente». A decir de este autor, «quien posee lo suficiente ha conseguido lo que nunca logra el rico, el término de su ambición» (Séneca, 1989: 384). Además, confrontó los criterios de suficiencia y superfluidad:

Para saciar el hambre y la sed no es preciso instalarse en moradas opulentas, ni soportar un ceño severo y hasta una insolente cortesía, no es necesario surcar los mares ni seguir a los ejércitos. Fácil de adquirir y apropiado es lo que reclama la naturaleza. Lo superfluo nos hace sudar; ello es lo que nos desgasta la toga, lo que nos obliga a envejecer en la tienda de campaña, lo que nos empuja hacia regiones extranjeras: lo suficiente está al alcance de la mano (Séneca, 1986: 106).

Este texto deja entrever algunas consecuencias derivadas de la pretensión de lo superfluo, de las cosas que están de más. Entre estos efectos, indica el hecho de ir a regiones extranjeras y seguir a los ejércitos, indicios que, a tenor de los hechos históricos que se han

²¹⁸ Especialista del jainismo.

recopilado, presagian atropellos a otras gentes para arrebatarse sus bienes.

El tema de la suficiencia ha llevado a la reflexión a numerosos autores actuales. Por ejemplo, el investigador estadounidense Alan Durning sacó a la luz un libro con el título *How much is enough?: the consumer society and the future of the earth* (Durning, 1992). Este libro analizaba el afán de consumo desmedido y sus repercusiones sobre el planeta. Jorge Riechmann, Joaquim Sempere y Manfred Linz (Riechmann y otros, 2007) también han publicado un libro titulado *Vivir (bien) con menos. Sobre suficiencia y sostenibilidad*. Robert Skidelsky y Edward Skidelsky (2012) titulan uno de sus libros *¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una «buena vida»*.

A modo de curiosidad, Robert Skidelsky (2009: 142) menciona una suma que el economista John Maynard Keynes habría estimado «suficiente» para atender o subsanar las necesidades humanas durante un año: 66 000 dólares. En el estudio se explica también la base del cálculo para llegar a esta cifra. La siguiente reflexión también incide en la conveniencia de establecer un límite a la ganancia de dinero en los negocios actuales cuando persiste la insatisfacción:

Las personas que estamos en los negocios debemos preguntarnos: «¿Cuánto es suficiente?» Y una vez alcanzado ese objetivo, apreciarlo y respetarlo. Si sentimos insatisfacción, debemos darnos cuenta que no se trata de tener más dinero, bienes o poder empresario: hemos llegado a un punto en donde es preciso tomar una decisión existencial (Berg, 2007: 41).

Max-Neef y Smith (2014: 158), ante la obsesión por el crecimiento económico a cualquier coste originado por la codicia, la competencia y la acumulación —y que genera desequilibrios económicos y desigualdades—, apelan a pasar de la eficiencia a la suficiencia:

Debemos pasar de la *eficiencia* a la *suficiencia* y el *bienestar*. También es necesario resolver los actuales desequilibrios económicos y las desigualdades, pues sin equidad²¹⁹ las soluciones pacíficas no son posibles. Necesitamos reemplazar los

²¹⁹ También Lederach (1984: 30) sostiene que la distribución equitativa de los bienes es una condición fundamental para consolidar los procesos de paz. Para este autor «la paz es un proceso caracterizado por la ausencia de condiciones o circunstancias no deseadas (guerras, marginación, hambre...) y por la presencia de condiciones y circunstancias deseadas (respeto y ejercicio de los derechos humanos, resolución no violenta de los conflictos, distribución equitativa de los bienes y del poder...)».

valores dominantes de la codicia, la competencia y la acumulación por la solidaridad, la cooperación y la compasión.

En esta línea, propongo la lectura de la *Fábula del pescador satisfecho*, incluida en el anexo de recursos pedagógicos (véase anexo 4). En esta fábula podemos contemplar nítidamente la contraposición entre codicia y contento, manifestada en la sabiduría de apreciar y gozar los pequeños logros y el disfrute amable de la vida tras el trabajo realizado. Esta fábula ilustra la experiencia cotidiana de que la codicia inquieta y desasosiega el corazón en una búsqueda incesante de más bienes, mientras que la ausencia de codicia da pie al descanso de la mente, al reposo y a la paz interior.

6.3.3. Ofrecer

Para incrementar el contento se sugiere también la actitud de «ofrecer», que se contrapone a la actitud de «acaparar». Spinoza (1984: 182) indicaba que solo la generosidad y la firmeza de ánimo enmiendan la ambición. La frase del epígrafe de este capítulo también apunta a esta contraposición: «Nadie vale por lo que posee ni por lo que codicia. Solo se vale por lo que se da, y todo lo que no se da se pierde» (Comte-Sponville, 1999: 39).

Por el contrario, la acumulación, el acaparamiento y la apropiación exclusiva de bienes tienden a dividir y separar, como se ha mostrado de manera suficiente en los capítulos anteriores. Al respecto, no es difícil encontrar en la experiencia cotidiana casos en que el reparto y la posesión de los bienes hereditarios provocan conflictos, desavenencias, divisiones e, incluso, homicidios.

La generosidad, por el hecho de compartir los bienes, facilita la satisfacción de la común necesidad de subsistencia y, en consecuencia, también la autonomía y la libertad de aquellos que son partícipes de los bienes compartidos y redistribuidos. George Loewenstein,²²⁰ en una entrevista publicada en el periódico *El País* titulada «La codicia no

²²⁰ Educador y especialista norteamericano en comportamiento económico.

se detiene», resaltaba la importancia de saber saciar las verdaderas necesidades y la de las actitudes coadyuvantes de la autolimitación consciente y la generosidad:

Mientras tu toma de decisiones como profesional tenga relación directa con tu beneficio económico personal, tenderás a corromperte. Sin embargo, no hay nadie más rico que quien sabe saciar sus verdaderas necesidades. Ponerse un tope en el salario, acorde con estas necesidades, es un principio de integridad, que permite aflorar una cualidad innata, latente en el corazón de cada ser humano: la generosidad. La verdadera riqueza y felicidad se genera al dar, no al recibir (Vilaseca, 2010).

Fromm (1978: 92), frente a la «estructura del tener» y la asociación de la valía personal al «tener» (tanto tienes tanto vales), sugiere asociar el modo de ser y la identidad personal al «ofrecimiento». Lo explica gráficamente con una imagen:

Quizá la mejor manera de describir el modo de ser sea un símbolo que me sugirió Max Hunziger: un cristal azul parece azul cuando la luz brilla a través de él, porque absorbe todos los otros colores y no los deja pasar. Es decir, llamamos «azul» al cristal precisamente porque no retiene las ondas azules. No se le nombra por lo que posee, sino por lo que ofrece.

Según esta imagen, la identidad —y, consiguientemente, el nombre— viene definida por lo que se ofrece más que por lo que se tiene. Además, según Lao-tse (1996: 189), el don u ofrecimiento reporta, paradójicamente, un beneficio psicológico: «El sabio no atesora, y cuanto más hace por el prójimo, más posee; cuanto más da, más tiene». De otro lado, Aristóteles (1985: 209), en su *Ética nicomáquea*, también expresó que el ofrecimiento canaliza la bondad y la belleza: «no es difícil de ver que el hacer el bien y realizar acciones bellas acompaña al dar».

De hecho, en muchas culturas la acogida afectuosa se expresa de manera simbólica por el ofrecimiento de bienes: la corona de flores en Hawái, el *masato* en la selva amazónica o el *agua de mijo* (junto con la sombra y el descanso) en el pueblo *Mossi* de Burkina Faso. Simultáneamente, la persona que recibe estos bienes es reconocida, acogida, alojada e integrada. Al ofrecer bienes, se enriquece el paisaje de los vínculos interpersonales e, incluso, se generan o adquieren nuevas identidades²²¹ (huésped, anfitrión/a, benefactor/a,

²²¹ Bebida alcohólica autóctona de la selva amazónica elaborada a base de yuca hervida y fermentada. En mi

patrocinador/a). En la experiencia cotidiana se puede apreciar también que el afecto humano se manifiesta y transita en el recíproco ofrecer y recibir bienes o expresiones simbólicas de amistad y estima (regalos, abrazos, besos, caricias, mimos, atenciones cariñosas...). Así pues, el ofrecimiento de bienes también favorece la satisfacción de las necesidades de afecto, reconocimiento, identidad, subsistencia, etc.

En cambio, cabe tener en cuenta que la donación u ofrecimiento de bienes también está sujeta a la ambigüedad, pues depende de la intencionalidad y el sentido que el sujeto dé a la acción. Algunas dádivas (coches lujosos, viajes, joyas, etc.), además de servir para obtener cierto prestigio, pueden servir para sobornar la voluntad y granjearse el favor de personas influyentes (políticos, empresarios, banqueros) —a menudo para fines inicuos. Es lo que se ha llamado «comprar el afecto» o la voluntad.

En relación al ofrecimiento de bienes, sugiero también la ingeniosa fábula *Compartir el mejor maíz* (véase anexo 5). Esta fábula cuenta la historia de un agricultor que todos los años ganaba el concurso a la mejor cosecha de maíz. Sus vecinos, año tras año, le pedían las semillas para mejorar su cosecha y poder así aspirar al triunfo en el concurso del año siguiente. Contra todo pronóstico, este agricultor no era nada reacio a ofrecer sus semillas y lo hacía gustosamente sabiendo que, por efecto de la polinización cruzada de las abejas, a mayor calidad de las semillas y flores del vecindario, mayor calidad tendría su propia cosecha.

En resumidas cuentas, —dado que tanto los valores como las actitudes remiten unos a otros en un incesante reenvío de significados— para canalizar un cambio cultural, se aboga por una familia de actitudes que integra las siguientes: no-acumulación/retención, cierta dosis de desprendimiento y desapego, ofrecimiento y generosidad, compartir, uso colaborativo de los bienes...).

experiencia personal en la selva amazónica ocurría que, en ocasiones, al compartir largamente la comida y el masato, se creaban vínculos «familiares» simbólicos de carácter permanente entre los comensales, del tipo hermano-hermano, padre-hijo, cuñado-cuñado, suegro-yerno.

Recapitulación

El objetivo de este capítulo ha sido ofrecer pistas para desactivar la codicia. Se busca así propiciar un cambio de «valores, actitudes y conductas» como propuso la Asamblea General de la ONU (1998: 1) en la resolución donde se definía la Cultura de paz. A partir de autores clásicos y modernos (Cicerón, Séneca, Lao-tse, Fromm, Huxley, Max-Neef y Smith) que, en sus reflexiones, han tratado de regular la codicia, se han propuesto tres orientaciones generales, que, a su vez, se han desglosado en varias actitudes/pautas. Las orientaciones se han asentado en el esquema antropológico que sirvió de fundamentación en el primer capítulo.

Como se ha visto, numerosos pensadores (Cicerón, 1995: 60; Maquiavelo, 2011: 350; Volney, 1868: 208; Fromm, 1978: 113; Aisenson Kogan, 2005: 29; Gómez de Ágreda, 2013: 114; Huxley, 1976: 157) han puesto de manifiesto la intrínseca relación entre la codicia y la violencia. El propósito es aminorar la codicia para que disminuya una de las causas de la violencia, del armamentismo y del gasto militar.

La primera orientación que se ha estimado conveniente es relativa al núcleo de las necesidades y tiene dos vertientes. A escala social, correspondería reorientar la economía hacia la satisfacción de las necesidades; a escala personal, cabría filtrar las auténticas necesidades. Se ha respaldado esta propuesta con una afirmación genérica de Gandhi (1988: 174-175), quien afirmó que —para lograr una paz duradera a escala mundial— las grandes potencias deberían renunciar a querer multiplicar sus necesidades y al deseo de incrementar sus posesiones materiales.

En este sentido, se han mencionado varias reflexiones de autores actuales que insisten en reorientar la economía hacia la satisfacción de las necesidades «genuinas» (Bellamy y Holleman, 2010: 19). En una línea similar, Max-Neef y Smith (2014: 100-107) han reparado en la distorsión del propósito fundamental del sistema económico, que se ha trasladado desde la satisfacción de las necesidades hacia la «producción por la producción». Desde otro punto

de vista, Martínez Navarro (2000: 78) ha argumentado que, para lograr un Desarrollo Humano Sostenible, es necesario detener las aspiraciones a un bienestar material ilimitado, ligado a los satisfactores del consumo, y centrarse en la cobertura suficiente de las «necesidades universales».

Se ha puesto de relieve que, en el panorama actual, el productivismo genera constantemente la necesidad de nuevos bienes. En el marco de esta coyuntura, Max-Neef y Smith (2014: 106-107) han indicado que casi toda la industria publicitaria se centra en la tarea de hacer que la gente desee cosas que no necesita, instilando una actitud de «siempre más» (codicia) en la mente del público, sirviéndose para ello de la estrategia de la «emulación». Ante esta proliferación artificial de necesidades, desde un plano personal, se ha sugerido el filtro o depuración de las necesidades, en el sentido de intensificar la comprensión de lo que realmente necesitamos.

Profundizando en esta línea, se ha referido que, en la cultura del consumo, la calidad de vida se confunde con el hecho de tener en demasía, y el valor personal, con la posesión, según el conocido principio «tanto tienes tanto vales». Se ha mostrado, con Xavier Quinzá (1993: 5-7), cómo la publicidad configura una peculiar «cultura del deseo». En este sentido, Francesc Carbonell (2005: 24) ha afirmado literalmente que, «para satisfacer la codicia de empresas multinacionales, se han destilado los métodos de manipulación del deseo más sutiles o más zafios, que se han extendido de forma directa mediante la publicidad, pero también de forma indirecta e, incluso, subliminal».

También se ha destacado que, en este tipo de cultura, el sentimiento de satisfacción/insatisfacción juega un papel importante. A través del sentimiento de insatisfacción, el consumismo alienta constantemente el deseo de apropiarse de cualquier nuevo producto que salga al mercado, así como la compra compulsiva. Por ende, al mercado le interesa que la gente se sienta insatisfecha para que compre y consuma de forma incesante.

De acuerdo con Fromm, se ha apuntado que el precio de la búsqueda del beneficio sin límites es una sociedad enfermiza y atormentada por el deseo de adquirir y consumir bienes, a menudo innecesarios. Ante esta realidad, conviene, pues, deconstruir la narrativa que asocia codicia, consumo y felicidad; y, como alternativa, alentar un relato que asocie la felicidad a la calidad de las relaciones humanas. Con Riechmann (1998: 18) y Mario Bunge, se ha subrayado que la satisfacción de las necesidades debe tener prioridad sobre la satisfacción de los deseos o preferencias, dado que causar un daño por insatisfacción de las necesidades es peor que no conceder un beneficio relativo a los deseos.

Se ha contemplado que un criterio válido para filtrar las necesidades genuinas es pasarlas por la criba de la «universalidad», es decir, que en todos los tiempos y culturas haya existido la presunta necesidad (Max-Neef, 1994: 42; Doyal y Gough, 1994). De conformidad con Riechmann (1998: 18), se ha resaltado que una virtud del enfoque de las necesidades básicas es que nos obliga permanentemente a preguntarnos qué prácticas sociales y económicas pueden extenderse efectivamente a todos los habitantes del planeta.

En orden a filtrar las necesidades, se ha indicado la conveniencia de distinguir entre las necesidades, por un lado, y los satisfactores y los deseos, por otro. Concluyendo este subapartado, se ha advertido que en el debate sobre la delimitación de las necesidades no hay unanimidad y, consiguientemente, está abierto. Por eso, cada cual ha de hacer su propio proceso de identificación de las necesidades genuinas, pudiéndose valer de los avances teóricos de autores avezados en la materia.

La segunda orientación general que se ha recomendado es regular el deseo excesivo, dado que la codicia es un afán «excesivo» de riquezas. Ligado al exceso, se ha recordado el rasgo de la insaciabilidad de la codicia (Séneca, 1989: 384; Fromm, 1978: 109-111; Lapham, 1989: 30; Saint-Exupéry, 2006: 47).

Encarando la tendencia a focalizarse en el objeto del deseo (dinero o riquezas), se

aconseja reorientar el deseo hacia la satisfacción de las necesidades. Con Tomás Melendo, (2013: 16-17) se ha explicitado que el dinero encierra una inclinación muy notable a convertirse en un «absoluto», en algo que vale por sí mismo y tiende a subordinar cualquier otro bien. Cuando esto ocurre, frecuentemente se instrumentaliza la vida de las personas o de cualquier ser viviente, con lo que se transgrede el imperativo categórico kantiano.

No en balde, Max-Neef y Smith (2014: 184) han preconizado el «principio de valor», para una economía alternativa, de que «ningún interés económico, bajo ninguna circunstancia, puede estar por encima de la reverencia hacia la vida». Con estos autores (2014: 184), se ha abogado por un cambio cultural en el que se transite de un mundo antropocéntrico de codicia, competencia y acumulación a un mundo biocéntrico de solidaridad, cooperación y compasión con todas las formas de vida. Considerando estas ideas de fondo, la pauta que se ha planteado es saber estimar correctamente el dinero, es decir, ni sobrestimar (más de la cuenta) ni subestimar (menos de la cuenta). Se ha sugerido como propuesta tratar de entender siempre el dinero en calidad de medio, al servicio de la vida, para humanizarla y ennoblecerla.

Para regular o atemperar el deseo excesivo de dinero/riqueza, se ha planteado un cuarteto de actitudes que están relacionadas: la moderación, la medianía, la sobriedad y el desprendimiento. Con Lao-tse (2008: 91), se ha concretado la moderación en tres aspectos: seguir de forma comedida la naturaleza de las cosas, ordenar las preferencias y discernir lo útil de lo inútil. La moderación conlleva aprender a usar tan solo los bienes que necesitamos para vivir, sin acaparar de modo insolidario el máximo de ellos. A este respecto, se ha contemplado que, en otras culturas (maya, yanomamis, matsiguengas), existen patrones culturales diferentes, en los que no se prioriza la acumulación o adquisición obsesiva.

Con Aristóteles (1985: 168), se ha apuntado la virtud de la medianía en relación con las pasiones y acciones. Esta actitud puede ayudar a regular el deseo excesivo. Por analogía, se ha mencionado el principio de la toxicología *Dosis sola facit venenum* que enunció

Paracelso, significando con ello que es importante la dosificación correcta, también en lo que se refiere a las conductas adquisitivas y acumulativas.

La tercera actitud mencionada, vinculada a la moderación y a la medianía, ha sido la sobriedad. Se ha concretado en dos vertientes: prescindir de lo superfluo y autoimponerse límites. A este respecto, se ha citado el principio de San Agustín según el cual «es mejor necesitar poco que tener mucho», pero sin caer por defecto en un ascetismo que limite la calidad de las condiciones de vida (Elizalde y otros, 2006: 17). En esta línea, se ha constatado con diversos autores que los excesos y el lujo traen consigo violencias (Lao-tse, 1996: 25; Cicerón, 1995: 60). Por este motivo, se ha aconsejado no admirar ni dejarse fascinar por el lujo superfluo y sibarita. En cambio, se aboga por admirar y valorar lo sencillo, recuperar la belleza de «lo común» y de lo que está al alcance de todos.

En cuarto lugar, en orden a aminorar la «posesividad desmesurada», se ha propuesto la actitud del desprendimiento, en el sentido de establecer una relación con los objetos que rehúse la exclusividad. La actitud de «posesión desprendida» puede prevenir una posesividad perjudicial e insolidaria que bloquea actitudes humanizadoras como la generosidad, el compartir o el uso colaborativo de los bienes.

La tercera orientación que se ha recomendado es ejercitarse y practicar el «contentamiento» en la satisfacción de las necesidades. Con Spinoza (1984: 247), se ha argumentado que el contento es fruto del conocimiento de la verdadera utilidad del dinero y de una proporción adecuada de las riquezas a las necesidades. Se ha comentado que tal orientación cobra valor en el contexto capitalista neoliberal en el que, según Clive Hamilton, «el crecimiento económico del sistema capitalista se sustenta gracias a la insatisfacción de la sociedad» (Vilaseca, 2007). Se admite que al mercado le interesa que la gente se sienta insatisfecha para que consuma sin cesar. Para ello, identifica reiteradamente el consumo con la felicidad.

De otra parte, frente a una personalidad basada en la «estructura del tener» (Fromm, 1978) y cuya valía personal depende del objeto poseído, se ha propuesto cultivar un profundo sentido del ser. Con Emilio Martínez (2000: 75), se ha señalado que muchas personas han comprendido a tiempo lo absurdo de vivir bajo el agobio del «tener más» y han optado por una vida más sencilla, más austera y ecológicamente razonable. Igualmente, se ha resaltado la reflexión de Huxley (1971: 42), quien alegaba que quienes contemplan son menos propensos a la codicia y a la ambición y, por regla general, prescinden de predicar la intolerancia, hacer la guerra, robar, estafar o explotar a los pobres.

A fin de incrementar el contenido personal, otra pauta que se ha acentuado es la de apreciar los logros, ya sea las posesiones disponibles o los retos alcanzados, aunque sean mínimos o exigüos. A este respecto, el poeta romano Horacio (2008: 66) aconsejaba a sus contemporáneos poner límite al afán de ganancias una vez que se ha logrado el propósito. Por ende, se estima oportuno enfatizar más el disfrute de los bienes que la continua adquisición o la pura posesión.

Abundando en el contentamiento, se ha apuntado hacia el criterio de la «suficiencia». Sobre este particular, Lao-tse (1996: 81) recomendaba a sus congéneres el «bastarse con poco», que previene el «adquirir más», que, a su vez, suscita violencias. Se han mencionado algunos principios procedentes de religiones orientales que atañen a este tema: *Tanḥā* y *Nirodda* (budismo), *Aparigraha* (jainismo y yoga-sutra) y *Santosa* (hinduismo).

También Séneca (1986: 99), en torno al límite en la posesión de riquezas, refería el principio de la suficiencia. Actualmente este tema está siendo motivo de reflexión para numerosos autores (Durning, 1992; Riechmann y otros, 2007; Skidelsky y Skidelsky, 2012) que analizan, desde distintas ópticas, las repercusiones sobre el planeta del afán de consumo desmedido. Max-Neef y Smith (2014: 158) —ante la obsesión por el crecimiento económico a cualquier coste suscitado por la codicia, la competencia y la acumulación— apelan a pasar

de la eficiencia a la suficiencia.

A fin de incrementar, el contento se ha aludido también a la actitud de «ofrecer», contrapuesta a la actitud de «acaparar». Con Loewenstein, se ha resaltado la importancia de saber saciar las verdaderas necesidades, la autolimitación consciente y la generosidad (Vilaseca, 2010). Se ha agregado que, a su vez, la generosidad, por el hecho de compartir los bienes, facilita la satisfacción de la común necesidad de subsistencia y, en consecuencia, también la autonomía y la libertad de aquellos que son partícipes de los bienes compartidos y redistribuidos.

En contraste con el «tanto tienes tanto vales», con Fromm se ha sugerido asociar el modo de ser y la identidad personal al «ofrecimiento». En este sentido, se ha apreciado la enseñanza de Lao-tse de que el don u ofrecimiento reporta, paradójicamente, beneficios psicológicos. Es más, para Aristóteles (1985: 209), el ofrecimiento desinteresado canaliza la bondad y la belleza. En resumidas cuentas, —dado que tanto los valores como las actitudes remiten unos a otros en un incesante reenvío de significados— para canalizar un cambio cultural, se aboga por una familia de actitudes que integra las siguientes:

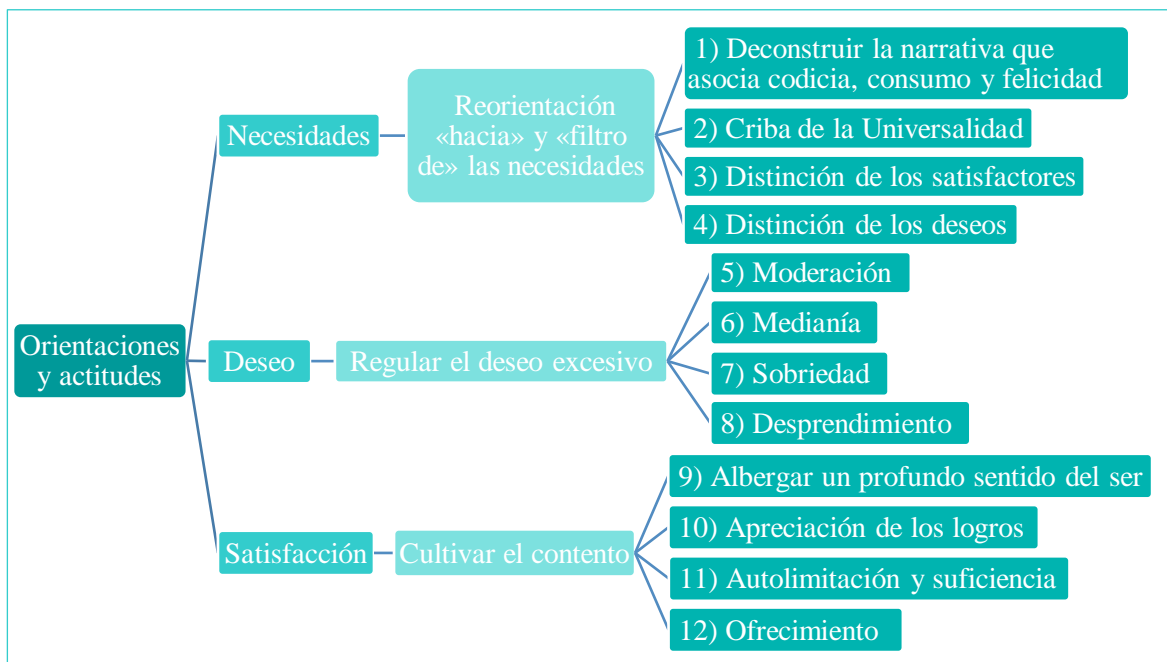


Figura 31. Orientaciones y actitudes para desarmar la codicia
Fuente: Elaboración propia

*Me temo que el movimiento antibelicista fracasará
si no se llega a la raíz de todos los males: la codicia humana
(M. Gandhi)*

CONCLUSIONES

Para terminar, se expondrán las conclusiones más relevantes a las que he llegado en la elaboración de esta tesis. Se han ordenado siguiendo los cuatro núcleos principales del hilo argumental: A) codicia; B) codicia y violencia; C) codicia, violencia y armas; D) alternativas de transformación. A continuación, se plantearán unas futuras líneas de investigación que han surgido a raíz de las diversas reflexiones. Por último, a modo de nota final, se finalizará la tesis relatando una experiencia personal que trasluce la honda intuición que subyace en la propuesta de transformación.

La tesis se contextualiza en un panorama mundial donde los datos de la acumulación y las desigualdades son preocupantes. Se observó que, según el informe de Oxfam Intermón, casi la mitad de la riqueza mundial está en manos de solo el 1% de la población o que 80 personas poseen la misma riqueza que la mitad más pobre de la población mundial. En este marco global, también se han referido las elevadas cifras económicas que representan los gastos militares. Según datos del SIPRI, el gasto militar mundial en el año 2014 ha sido estimado en 1,78 billones de dólares. Asimismo, el gasto militar de España en 2015 ronda los 16 679,75 millones de euros, que suponen un gasto militar diario de 45,69 millones de euros.

Ante estos datos, y tomando como presupuesto de partida la idea de Gandhi, «si no hubiera codicia las armas no tendrían razón de ser», se planteó un doble objetivo general. Por un lado, indagar en el factor de la codicia en calidad de «inductor» del armamentismo. En el reverso, a modo de alternativa, ofrecer una propuesta positiva para prevenir la codicia, mediante una serie de orientaciones y actitudes.

A. Codicia

La codicia se comprende mejor dentro del ciclo antropológico «necesidades-deseos-satisfacción», al igual que las armas se entienden más adecuadamente dentro del ciclo armamentista o Ciclo económico militar. Dentro de este ciclo antropológico, se ha delimitado y precisado la codicia como un deseo intenso, excesivo e insaciable de riqueza o dinero en abundancia. Cuando la intensidad del deseo es alta, se convierte fácilmente en un ímpetu o pasión que, con frecuencia, gana el pulso a la razonabilidad humana, entendida como la capacidad de buscar con los otros los mejores modos de convivir.

Numerosas experiencias históricas enseñan que la codicia no tiene punto de saciedad. Suele ocurrir que, tras la consecución del objeto (dinero) pretendido, la satisfacción se vuelve efímera y, consiguientemente, reaparece un sentimiento de carencia y descontento que mueve al sujeto a la búsqueda en bucle del mismo objeto. Así, se torna en una adicción obsesiva que puede desbordar al sujeto.

Por otro lado, la codicia se emparenta fácilmente con la avaricia y la ambición, formando un híbrido comprometido. La codicia alude más a las conductas adquisitivas, mientras que la avaricia se refiere preferentemente a las conductas acumulativas. La codicia propende a la expedición, quiere sumar; la avaricia tiende a la contracción, no quiere restar. De otra parte, la ambición se orienta más hacia el poder, es decir, al afán de monopolizar la capacidad de decidir e influir. No obstante, en la experiencia cotidiana, tales actitudes confluyen en la pretensión de los tres objetos de deseo a los que nos hemos referido: dinero, poder y prestigio.

Asimismo, la codicia difiere del ánimo de lucro. Aunque el umbral de separación entre ambas disposiciones es difuso y difícil de determinar, se ha observado que hay un matiz diferencial en el nivel de intensidad. La codicia presupone el ánimo de lucro, pero este no necesariamente se transforma en codicia. Se puede decir, que, al menos, dos indicios o

balizas apuntan a la presencia de la codicia. Un primer síntoma es cuando se manifiesta en el sujeto un carácter obsesivo por adquirir bienes (salarios desorbitados, ansia por acumular patrimonio, obstinación por el dinero...). Un segundo indicio es cuando el sujeto rebasa ciertos límites éticos y ejerce daños a terceros (robos, homicidios) o lesiona el bien común, como en los casos de corrupción con delitos económicos. Es así que la vorágine adquisitiva tiene repercusiones sociales y, a menudo, se utilizan medios injustos para lograr los anhelos personales derivados de esta actitud.

A su vez, se han identificado tres factores culturales que inducen a la codicia: la asociación de la valía personal al «tener», la pretensión de lujo y una sobrevaloración o estima desmedida del dinero. El primer factor cristaliza en el axioma «tanto tienes tanto vales» que, de diversas formas, es proyectado en la cultura por los medios de comunicación de masas. Este principio fomenta en el sujeto una búsqueda incesante de bienes materiales o de su garante: el dinero.

Esta «estructura del tener» se aúna también con la búsqueda del lujo. El sujeto pretende experiencias y objetos suntuosos y superfluos que le reporten reconocimiento, valía personal y goce sensorial. Por ello, se embarca en un proceso de consecución de ciertos «objetos de orgullo». A la postre, cuando obtiene el goce y la admiración por tales objetos, desea nuevamente otros en una espiral ilimitada de abundancia y excesos, a veces extravagantes. A este respecto, Lao-tse ya destacaba en su tiempo que el pueblo pasaba hambre por la insaciable codicia y por los excesos de las autoridades, que se dedicaban a vivir con lujos y en la ociosidad. También decía Aristóteles que muchos delitos se cometen a causa de los excesos y no por las cosas necesarias.

En tercer lugar, induce a la codicia una sobrevaloración o estima desmedida del dinero. Cuando el sujeto atribuye al dinero un valor desmesurado, lo convierte progresivamente en un fin en sí mismo y este pierde su función mediadora o instrumental. En tal circunstancia,

el sujeto devalúa y relega a un segundo plano otros valores más importantes, ya sea, por ejemplo, la vida de las personas o de otros seres vivientes con quienes comparte el planeta. De resultas, el sujeto se deshumaniza, bloqueando progresivamente su sensibilidad humana ante las desgracias de los semejantes y su solidaridad.

B. Codicia y violencia

Pasando al segundo núcleo, se ha observado suficientemente que la codicia incita y propende a la violencia, en lo que Kant llamó acertadamente «deriva violenta de la codicia». Esta inclinación hostil de la codicia cristaliza en expresiones como la competitividad agresiva por la adquisición de bienes (que el sujeto quiere para sí), lo que acaba generando conflictos, enfrentamientos humanos y, en no pocas ocasiones, alimentando la belicosidad de las guerras. A este respecto, cabe decir que existen, al menos, tres factores que determinan esta relación de causa-efecto entre la codicia y la violencia.

Un primer factor es la asociación de la valía personal con la posesión. Según esta variable, hay una relación proporcional entre la cantidad de bienes y el estatus o reconocimiento social. Por consecuencia, el sujeto sobrestima el dinero y antepone la riqueza a otros valores más esenciales, al tiempo que establece la consecución de riqueza como meta prioritaria de su vida.

Derivado de este hecho, el segundo factor que desencadena la violencia es el deseo excesivo o ansia de adquirir sin cesar, con el suplemento del miedo a perder lo poseído. Al querer acaparar todos los bienes para sí, el sujeto es propenso a eliminar aquellos obstáculos que le impiden poseerlos o robarlos. En esta coyuntura, proyecta imágenes hostiles del otro, ya sea como «rival», «enemigo» o «puro consumidor». Además, con esta disposición, el sujeto tiende a mercantilizar la vida, incluso a las personas, deteriorando la calidad de las relaciones humanas y dando pie a la llamada «pobreza de relación».

Así pues, la codicia mengua progresivamente la capacidad de respetar las pertenencias

ajenas e inclina al hurto o al robo, en el caso de que los bienes se arrebatan con violencia. Por efecto, erosiona la confianza intersubjetiva y, con ello, se incrementan los gastos en sistemas de seguridad: alarmas, perros guardianes, armas, sistemas de vigilancia y espionaje, etc. No faltan las ocasiones en que, por codicia, el sujeto elimina cruelmente a las personas o cualquier forma de vida en aras del propio enriquecimiento. En este sentido, el general Butler, desde su experiencia personal, declaró a las claras que la guerra es un latrocinio, es decir, un robo a gran escala.

Un tercer factor es la pretensión de una vida lujosa y ostentosa, que requiere altas dosis de bienes materiales y dinero. Sin embargo, los objetos de orgullo y las continuas gratificaciones sensoriales no llegan a satisfacer completamente al sujeto, lo que le lleva a buscar incesantemente nuevas gratificaciones. De esta manera, se embarca en un tren de vida de altos costes y de altos niveles de mantenimiento, que precisan gran cantidad de dinero.

En definitiva, la avidez de ganancia representa un campo abonado para actos y desenlaces violentos, también para la crueldad humana. Hay suficientes referencias históricas para justificar esta afirmación. La codicia ha sido un móvil de enfrentamientos humanos y de guerras, junto a otros factores como el honor, el miedo o la sed de poder. Es así como este factor de análisis ha cobrado relevancia en la dialéctica *greed or grievance* relativa a las causas de los conflictos armados.

De otra parte, en el contexto actual, la codicia —en su versión actualizada del «máximo beneficio» en el menor tiempo posible— es uno de los motores del sistema económico. En este sistema, las clases dominantes se proveen de mecanismos que aseguran el traspaso de recursos a su favor para satisfacer su deseo de adquirir más y más. Los datos sobre el reparto de la riqueza a nivel mundial ratifican esta idea. Este nivel de adquisición deja sin reservas suficientes a los más desposeídos y, consiguientemente, surgen movimientos sociales que se hacen eco del sentimiento de indignación y buscan revertir el orden existente.

C. Codicia, violencia y armas

Pasando al tercer núcleo, cabe decir que existen evidencias de la relación entre la codicia y las armas. Las armas son una «mediación de poder» que, a menudo, se orienta a la dominación y al enriquecimiento ilícito. A lo largo de la historia, muchas guerras ofensivas se han librado, mediante la acción militar, para conquistar mercados, posiciones, vías de transporte y fuentes de recursos naturales considerados estratégicos. Las armas se han utilizado también para obtener ventajas comerciales, como en la *Gunboat Diplomacy*, o ventajas políticas, como en la Diplomacia nuclear tras la II Guerra Mundial.

De otra parte, el complejo militar-industrial se enriquece, principalmente, con el gasto armamentístico de los Estados. No en vano existe un robusto *lobby* armamentístico que presiona para que se incremente el gasto militar. En EE. UU., incluso se conocen las sumas económicas que el *lobby* armamentístico entrega a los partidos políticos y las sumas económicas que reciben los políticos beneficiados por la industria armamentística. Según los datos del ejercicio 2013-2014, lidera el *ranking* de donaciones la empresa Lockheed Martin, con 2 961 022 \$; el *ranking* de receptores es liderado por el candidato Thad Cochran, que recibió 395 100 \$.

En el Estado español hay una ocultación deliberada o fraude económico en la contabilidad de los gastos militares. Se han detectado, al menos, tres mecanismos: 1) algunas partidas se reubican en Ministerios distintos al de Defensa; 2) algunas partidas se infravaloran conscientemente (PEA y misiones en el extranjero), y 3) algunas partidas no se contabilizan (deuda armamentística). El gasto en armamento genera deuda pública que ha de asumir la población en su conjunto. En España, la deuda armamentística es de 30 000 millones de euros, con una posible ampliación a los 40 000 millones de euros. Esta deuda hipoteca, en parte, la economía española y el bien común. De otro lado, tal enriquecimiento supone un alto coste de oportunidad para el desarrollo sostenible en términos de salud,

educación, investigación y recursos e infraestructuras para la sociedad civil. Hay que insistir en que el gasto militar detrae recursos muy valiosos que podrían encauzarse hacia un desarrollo sostenible que favoreciera a colectivos más amplios.

Otro indicio de codicia relacionado con las armas es la causación de daños a terceros. No conviene olvidar que la producción y el comercio de armas tiene un impacto en la vida de personas de carne y hueso y algunas personas pagan un alto precio por el continuado fracaso en el control de este negocio. El uso de las armas cronifica los conflictos armados, se cobra vidas humanas, heridos, desplazados y refugiados. En ocasiones anula de tajo el progreso logrado con muchos años de esfuerzo sostenido. No en vano, Oscar Arias afirmó que «no debemos enriquecernos comerciando con la muerte». Con otras palabras, Sartre sintetizó estos hechos afirmando que «cuando los ricos se declaran la guerra, son los pobres los que mueren».

En el comercio de armas no faltan las ocasiones donde priman las ventas y beneficios económicos de las élites de poder antes que las vidas de las personas de otros países. Por eso, las organizaciones sociales han reiterado su preocupación por la flexibilización o laxitud de los controles sobre las exportaciones de armas, que deberían cumplir escrupulosamente las legislaciones vigentes.

También cabe tener en cuenta que la corrupción arraiga en la codicia. En el ámbito del negocio de las armas se ha ejemplificado con numerosos casos de corrupción (sobornos, coimas, prebendas) en los que se aprecian las elevadas sumas de dinero que entregan y reciben algunas personas implicadas en estos negocios: casos BAE-Al Yamamah; Finmeccanica y EADS; caso Akis Tsochatzopoulos; caso Angora y caso KPanda.

En consecuencia, además de los cambios culturales a medio y largo plazo, se requieren cambios políticos a corto plazo, cambios que incidan en el actual modelo de defensa y en las estructuras y leyes que lo sustentan. Hay que presionar a los Gobiernos locales y a los

órganos legislativos responsables de la formulación de políticas. A este respecto, se sugieren cuatro líneas de incidencia política. En primer lugar, cambiar el paradigma de seguridad militar por el de seguridad humana, pasando de un paradigma de dominación-violencia a otro de cooperación-noviolencia.

Este proceso de cambio requiere abrir un debate sobre los objetivos, metodologías y contenido de la defensa, con preguntas tales como: 1) ¿qué queremos defender de verdad: los valores patrios o la calidad de la sanidad, la educación y el derecho al trabajo?, y 2) ¿la seguridad energética de un país y sus aliados justifica las políticas internacionales agresivas y el intervencionismo militar para controlar los recursos naturales? El cambio de paradigma supone democratizar la toma de decisiones y devolver la soberanía a la sociedad en temas de defensa, frente a la resignación y el miedo que, a menudo, inculcan los medios de comunicación masiva para que no nos involucremos en una materia que concierne a todos.

En segundo lugar, dismantelar progresivamente el complejo militar-industrial, evitando la fuerte presión que ejerce —desde un enfoque militarista— sobre las políticas. En este sentido, convendría retirar la financiación, las ayudas económicas y las becas a la I+D+i de la industria de guerra. Seguidamente, habría que trasvasar las partidas desde el gasto militar a otras necesidades sociales prioritarias.

En tercer lugar, a partir de las irregularidades identificadas en el gasto militar, sería conveniente realizar una auditoría minuciosa de la gestión de la defensa, del gasto militar oculto, de la producción armamentística y del comercio de armas. También se deberían evitar los actos de exhibición y exaltación militar de las armas.

D. Alternativas de transformación

Para aminorar y prevenir la codicia se han propuesto una serie de orientaciones y actitudes alternativas. Por coherencia discursiva, estas pautas se han asentado sobre el ciclo antropológico de base (necesidades-deseo-satisfacción).

En lo que concierne a las necesidades —en el contexto más amplio del capitalismo neoliberal, que promueve un productivismo exacerbado—, se aboga por «recuperar el discurso de las necesidades», que pretende clarificar y defender «intereses humanos universales». Detrás de este planteamiento late un profundo sentido de redistribución de los recursos y de organización de los modos de satisfacción de las necesidades en orden al bien común y que no supongan la explotación irracional de la naturaleza y de los recursos.

Se sugiere también deconstruir la recurrente narrativa que aúna la codicia, el consumo y la felicidad que habitualmente es fomentada por los medios de comunicación en la cultura de masas. Por otro lado, en orden a filtrar las genuinas necesidades, se propone distinguirlas de los satisfactores y de los deseos, utilizando para ello el criterio de la universalidad. Esta transformación es un proceso personal que las personas y los colectivos han de hacer, pudiéndose valer de los diversos avances teóricos disponibles.

En lo que se refiere al deseo, conviene orientarlo hacia valores genuinos, con un carácter más absoluto que el dinero, cuya función es netamente mediadora e instrumental. De cara a su regulación, se han propuesto las actitudes de la moderación, la medianía, la sobriedad y el desprendimiento. En definitiva, se apuesta por vivir en una «seguridad económica razonable», sin cifrar la felicidad personal en la adquisición ilimitada o la acumulación sin medida que, de otra parte, desprovee de bienes a otros.

En lo que atañe a la satisfacción, frente al sentimiento de insatisfacción que genera la codicia, se han propuesto cuatro pautas tendentes a incrementar el disfrute en el uso de los bienes y poder así experimentar mayor contento: 1) cultivar un profundo sentido del ser *versus* una vida superficial y carente de sentido existencial; 2) valorar y apreciar los logros obtenidos, *versus* fijarse en lo que falta; 3) autolimitación y suficiencia, en el sentido de poner término, considerar suficiente o bastarse con poco, *versus* adquirir más y más, sin cesar y de forma ilimitada, y 4) asociar la identidad y valía personal al ofrecimiento, *versus*

un sentimiento de valía personal ligado y dependiente del «tener». Por lo mismo, se sugiere cultivar y practicar la generosidad, el compartir, el uso colaborativo de los bienes, la equidad y la solidaridad.

En definitiva, considerando el conjunto de las ideas, se puede inferir una más que probable relación de causa-efecto entre la codicia, la violencia y las armas. No se trata de una causa suficiente, exclusiva, ni absoluta, pero sí de una causa habitual y muy significativa. Por lo tanto, en la medida en que se aminora la codicia, se pueden prevenir conflictos, disminuir los índices de violencia directa, estructural y cultural y, subsiguientemente, el negocio de las armas. Sobre la base de las ideas expuestas, cobra mayor sentido y se antoja verosímil la intuición gandhiana e hipótesis de la investigación: «si no hubiera codicia, las armas no tendrían razón de ser».

Futuras líneas de investigación

A partir de estas conclusiones han surgido cuatro futuras líneas de investigación que me resultan particularmente interesantes. Atendiendo a la idea de Max-Neef (1994: 42) de que el cambio cultural es —entre otras cosas— consecuencia de abandonar satisfactores tradicionales para reemplazarlos por otros nuevos y diferentes, la primera línea de investigación consistiría en un análisis pormenorizado del armamentismo desde el punto de vista de la tipología de satisfactores por él establecida.

En este sentido, cabría indagar y fundamentar en qué medida se trata de un satisfactor sinérgico (capaz de satisfacer varias necesidades a la vez o de estimular y contribuir a la satisfacción simultánea de otras necesidades) o, más bien, de un satisfactor destructor, por cuanto inhibe la satisfacción de otro tipo de necesidades. Si se quieren promover condiciones para la paz, conviene optar por satisfactores sinérgicos *versus* satisfactores destructores, con sus inercias beligerantes y la violencia cultural que los envuelve y justifica.

Otra línea de investigación consistiría en repensar el concepto de enemigo en clave

de necesidades insatisfechas. Se ha dicho que los enemigos son quienes dicen que otros son los enemigos, pero ni aun sí. El enemigo no debe ser una persona ni un grupo de personas, sino aquellas ideas y estructuras que impiden que las necesidades de cualquier persona o ser vivo sean satisfechas.

La tercera línea consistiría en indagar la «economía del don» (Marcel Mauss, 1925; Lewis Hyde, 1983; David Cheal, 1998). Esta línea está vinculada a las posteriores actitudes mencionadas del ofrecimiento, el desprendimiento, la generosidad y el compartir. Como base para esta reflexión, nos parece sumamente interesante la siguiente reflexión de Baudrillard, quien, citando al antropólogo Marshall Sahlins, percibe la pobreza como «relación entre los hombres» y asevera que la base de la confianza entre las personas —y por tanto del sentimiento de seguridad— está basada en la transparencia y en una reciprocidad de las relaciones sociales gracias a las cuales los pocos bienes pasan constantemente de unos a otros:

Pero la pobreza no consiste, dice Sahlins, ni en una pequeña cantidad de bienes ni simplemente en una relación entre fines y medios: la pobreza es sobre todo una relación entre los hombres. Lo que funda la «confianza» de los primitivos y lo que hace que vivan la abundancia aun pasando hambre es, finalmente, la transparencia y la reciprocidad de las relaciones sociales. Es el hecho de que ninguna monopolización de ninguna especie, ya sea de la naturaleza, del suelo, ya sea de los instrumentos o de los productos del «trabajo», interfiere en los intercambios ni instituye la rareza. Tampoco hay acumulación, que siempre es la fuente del poder. En la economía del don y del intercambio simbólico, una cantidad escasa y siempre finita de bienes basta para crear la riqueza general, pues esos pocos bienes pasan constantemente de unos a otros (Baudrillard, 2009: 65).

Una cuarta línea de investigación consistiría en ver los modos en que se puede canalizar el gasto militar hacia la industria civil y las políticas sociales, de forma que revierta positivamente en los pilares básicos del Desarrollo: la salud, la educación y la capacidad de ingresos para un nivel de vida decente del mayor número posible de personas.

Nota final

A lo largo de la tesis he combinado ideas y saberes teóricos relativos a los bienes con trazos de mi experiencia personal. Atendiendo al carácter narrativo de la tesis, quería terminar contando una entrañable experiencia personal intercultural —a propósito de las actitudes del desprendimiento y la generosidad— esta vez con un leve toque de humor.

Tuvo lugar en Uruguay, en julio de 1998. En este país, al igual que en el resto de países del Cono Sur (Argentina, Paraguay y Chile), la infusión de yerba «mate» es un importante símbolo cultural. De hecho, en muchas reuniones o asambleas, el recipiente (también llamado «mate») transita de mano en mano pasando por el «cebador» que es la persona encargada de verter agua caliente al mate y pasarlo a cada uno de los presentes.

Al principio de mi estancia allí, ignoraba esta tradición cultural. De hecho, en mi primera reunión con un grupo de gente en Montevideo, mientras estábamos sentados alrededor de una mesa, me ofrecieron el mate y bebí, poco a poco, a través de la «bombisha» hasta apurar la infusión. Pero, al terminar de beber, no reparé en devolver el mate al cebador y lo mantuve en la mesa frente a mí. Mientras transcurría la reunión, la gente se miraba y esperaba con paciencia a que devolviera el mate al cebador. Yo, sin embargo, me afanaba en aliviar mi escaldada lengua, pues el agua del termo suele estar muy caliente. Al fin, una anciana que estaba a mi lado, con una tierna sonrisa y refiriéndose al mate que retenía enfrente, me preguntó con amabilidad: — ¿Le estás enseñando a hablar?

Mi sonrojo y las cómplices y contagiosas risas de los presentes me ayudaron a comprender la profunda humanidad de no retener y acaparar los bienes, sino de procurar que transiten, generando armoniosas y comunitarias experiencias de paz.



BIBLIOGRAFÍA

- ABELLÁN, L. (2014): «La OTAN prepara su fuerza de acción inmediata en el Este para fin de año», *El País*, 5 de septiembre, disponible en http://internacional.elpais.com/internacional/2014/09/05/actualidad/1409947380_702928.html, Fecha de consulta, 16-11-2015.
- ACNUR. ALTO COMISIONADO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LOS REFUGIADOS (2015): *Tendencias globales 2014*, disponible en <http://www.acnur.org/t3/fileadmin/scripts/doc.php?file=t3/fileadmin/Documentos/Publicaciones/2015/10072>, Fecha de consulta, 18-08-2015.
- AGUSTÍN, SANTO, OBISPO DE HIPONA (1958): *Obras de San Agustín. La ciudad de Dios*, vol. XVI, Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos.
- AGUSTINOS RECOLETOS (2011): *Regla. Constituciones. Código Adicional*, Madrid, Editorial Augustinus.
- AISENSON KOGAN, A. (1994): *Resolución de conflictos: un enfoque psicosociológico*, México D. F., Fondo de Cultura Económica.
- y F. S. Y. DE HOFFER (2005): *El mal dinero*, Buenos Aires, Biblos.
- ALCÁZAR GARRIDO, J. M. DEL y otros (2003): *Historia contemporánea de América*, València, Universitat de València.
- AMNISTÍA INTERNACIONAL (2015): *Haciendo balance: Armar al Estado Islámico: Resumen Ejecutivo*, 8 de diciembre, disponible en <https://www.amnesty.org/es/documents/mde14/2812/2015/es/>, Fecha de consulta, 19-04-2016.
- y OXFAM INTERNACIONAL (2003): *Vidas destruidas. La necesidad de un control estricto del comercio internacional de armas*, London/Oxford, Amnesty International/Oxfam International.

- y otros (2006): *Por un control estricto de las armas. Voces de Sierra Leona*, disponible en <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/control.pdf>, Fecha de consulta, 26-01-2016.
- (2013): *La crisis económica no afecta a las exportaciones de armas españolas*, 25 de junio, disponible en <http://www.oxfamintermon.org/sites/default/files/articulos/adjuntos/Contrainformeannual.pdf>, Fecha de consulta, 07-05-2015.
- (2014): *Jugando con fuego*, 10 de junio, disponible en https://www.es.amnesty.org/uploads/tx_useraitypdb/Jugando_con_fuego.pdf, Fecha de consulta, 21-02-2015.
- AMORÓS BOVÉ, G. (2016): «La militarización de las relaciones: la construcción del enemigo», en CALVO RUFANGES, J. (coord.): *Mentes militarizadas. Cómo nos educan para asumir la guerra y la violencia*, Barcelona, Icaria, 39-53.
- AÑÓN, M. J. (1994): *Las necesidades y el fundamento de los derechos humanos*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.
- ARAUJO MARTÍNEZ, J. A. (2007): «El contexto evaluativo y el valor», en MARTÍNEZ CONTRERAS, J. y A. PONCE DE LEÓN (coords.): *El saber filosófico. Tópicos*, México, Siglo XXI Editores, 223-227.
- ARISTÓTELES (1985): *Ética Nicomáquea. Ética Eudemia*, vol. LXXXIX, Madrid, Gredos.
- (1988): *Política*, vol. CXVI, Madrid, Gredos.
- ARNSON, C. J. e I. WILLIAM ZARTMAN (2006): «Economías de guerra: la intersección de necesidad, credo y codicia», *Anuario CIP 2006*, 121-144.
- ASAMBLEA GENERAL DE LAS NACIONES UNIDAS (1998): «Cultura de paz», (referencia A/RES/52/13), 15 de enero, disponible en <http://www.fundacionporlapaz.org/images/Art.%20Interes/A%20RES%2052%2013%20Cultura%20de%20paz.pdf>, Fecha de consulta, 01-11-2014.

- BAHIZIRE, N. (2012): «RDC: La maldición del oro en Kivu», *Umoya-Comités de Solidaridad con el África Negra*, 21 de mayo, disponible en <http://umoya.org/wp/2012/05/21/rdc-la-maldicion-del-oro-en-kivu/>, Fecha de consulta, 21-08-2015.
- BAN, KI-MOON (2012a): «Demasiadas armas en el mundo y muy pocos recursos para la paz», *Naciones Unidas*, 27 de agosto, disponible en http://www.un.org/es/events/againstnucleartestsday/2012/disarmament_oped_august2012.shtml, Fecha de consulta, 23-08-2014.
- (2012b): «Mensaje del Secretario General con motivo del Día Internacional de Lucha contra la Corrupción», *Naciones Unidas*, 9 de diciembre, disponible en <http://www.un.org/es/events/anticorruptionday/2012/sgmessage.shtml>, Fecha de consulta, 01-02-2016.
- BARBÉ, L. (1993): *Curso de introducción a la economía: La escuela clásica*, Barcelona, Labor.
- BASTOS, J. A. (2014): «Impunidad e inacción política en Ruanda», *Política exterior*, 160, 114-121.
- BAUDRILLARD, J. (2009): *La sociedad de consumo. Sus mitos, sus estructuras*, Madrid, Siglo XXI de España Editores.
- BELLAMY FOSTER, J. y H. HOLLEMAN (2010): «La élite del poder financiero», *Monthly Review*, vol. LXII, 1, 1-19, disponible en <http://monthlyreview.org/2010/05/01/the-financial-power-elite/#n28>, Fecha de consulta, 29-08-2014.
- BELLAMY FOSTER, J. y otros (2008): «The US Imperial Triangle and Military Spending», *Monthly Review*, vol. LX, 5, 1-19, disponible en <http://monthlyreview.org/2008/10/01/the-u-s-imperial-triangle-and-military-spending/>, Fecha de consulta, 29-08-2014.
- BENAVIDES, J. E. (2006): «Amo y señor del Congo», *El País*, disponible en http://elpais.com/diario/2006/01/29/eps/1138519608_850215.html, Fecha de consulta, 16-01-2016.
- BERG, O. (2007): *Buda en los negocios*, LibrosEnRed.

BERZOSA, C. y otros (1987): *La Deuda externa*, Madrid, IEPALA.

Biblia de Jerusalén (1996): Bilbao, Desclée de Brouwer.

BOHIGAS, X. (2013): «Per a l'abolició de les bombes nuclears», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 15 de julio, disponible en <http://centredelas.org/es/armamentismo/852-per-a-labolicio-de-les-bombes-nuclears>, Fecha de consulta, 19-02-2015.

BORDELOIS, I. (2006): *Etimología de las pasiones*, Buenos Aires, Libros del Zorzal.

BRITISH BROADCASTING CORPORATION (2006): «"No hay vínculo" entre Hussein y al-Qaeda», BBC Mundo, 9 de septiembre, disponible en http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_5328000/5328908.stm, Fecha de consulta, 04-7-2015.

BRUNET, J. P. y M. LAUNAY (1991): *De una guerra a otra, 1914-1945*, Madrid, Akal.

BRUNET, P. (2015): «El mito de la seguridad», *El País*, 21 de febrero, disponible en <http://blogs.elpais.com/paz-en-construccion/2015/02/el-mito-de-la-seguridad.html>, Fecha de consulta, 09-08-2015.

BUWAY, J. (1998): *Recuentos para Demián*, Buenos Aires, Nuevo Extremo.

— (2007): *Cuentos para pensar*, Buenos Aires, Del Nuevo Extremo.

BUTLER, S. (1935): «America's Armed Forces: 2. "In Time of Peace": The Army» *Common Sense*, 11, 8-12.

— (2003): *War is a Racket*, Los Angeles, Feral House.

CABLE, J. (1981): *Gunboat Diplomacy, 1919-1991: Political applications of limited naval force*, London, Macmillan.

CALCAGNO, A. E. (1985): *La perversa deuda externa argentina*, Buenos Aires, Legasa.

CALVO RUFANGES, J. (2009): «La banca y el negocio de las armas», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 03 de marzo, disponible en <http://centredelas.org/es/economia-de-defensa/331-la-banca-y-el-negocio-de-las-armas>, Fecha de consulta, 19-02-2015.

- (2012): *La banca armada. Inversiones explosivas de los bancos y cajas*, Informe núm. 11, Barcelona, Centre Delàs d'Estudis per la Pau/Justícia i Pau.
- (2013): *Banca Armada vs Banca Ética*, Madrid, Dharana.
- (2014a): «Demasiados cañones, poca mantequilla», *El País*, 20 de enero, disponible en <http://blogs.elpais.com/paz-en-construccion/2014/01/demasiados-canones-poca-mantequilla.html>, Fecha de consulta, 07-05-2015.
- (2014b): «Europa no es lo que parece», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 8 de abril, disponible en <http://www.centredelas.org/es/economia-de-defensa/929-europa-no-es-lo-que-parece>, Fecha de consulta, 30-09-2014.
- (2014c): «Banca y armas, un feliz matrimonio de conveniencia», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 1 de diciembre, disponible en <http://www.centredelas.org/es/economia-de-defensa/1060-banca-y-armas-un-feliz-matrimonio-de-conveniencia>, Fecha de consulta, 05-09-2015.
- (2015a): «El gasto militar agudiza la crisis en España», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 28 de enero, disponible en <http://www.centredelas.org/es/economia-de-defensa/1407-el-gasto-militar-agudiza-la-crisis-en-espana>, Fecha de consulta, 21-05-2015.
- (2015b): «El movimiento pacifista 2014: Activismo pacifista contra el negocio militar, la militarización y la guerra», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 25 de mayo, disponible en <http://centredelas.org/es/publicaciones/articulos/2423-cata>, Fecha de consulta, 12-08-2015.
- (2015c): «Análisis militar 2014», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 19 de marzo, disponible en <http://www.centredelas.org/es/publicaciones/articulos/2264-analisis-militar-2014>, Fecha de consulta, 12-08-2015.
- (2015d): «Banca armada», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 68-72.

- (2015e): «Ciclo económico militar», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 81-84.
 - (2015f): «Complejo militar-industrial», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 92-95.
 - (2015g): «deuda militar», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 125-128.
 - (2015h): «El movimiento pacifista 2014: Activismo pacifista contra el negocio militar, la militarización y la guerra», en FUNDACIÓN BETIKO: *Anuario de Movimientos Sociales 2014*, Barcelona, Icaria, disponible en <http://fundacionbetiko.org/wp-content/uploads/2015/03/Movimiento-pacifista-2014.pdf>, Fecha de consulta, 18-05-2016.
 - (2016): «La militarización de la educación y los valores», en CALVO RUFANGES, J. (coord.): *Mentes militarizadas. Cómo nos educan para asumir la guerra y la violencia*, Barcelona, Icaria, 13-22.
- CALVO RUFANGES, J. y otros (2014): *La guerra de videojuego con víctimas reales*, Informe núm. 23, Barcelona, Centre Delàs d'Estudis per la Pau/Justícia i Pau.
- CAMACHO GUIZADO, Á. (2002): «Credo, necesidad y codicia: los alimentos de la guerra», *Análisis Político*, 46, Unibiblos/Universidad Nacional de Colombia, Santafé de Bogotá, 137-150.
- CAMPS-FEBRER, B. (2015a): «Armas», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 42-44.
- (2015b): «Mina antipersonal», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 205-207.

- (2016): «Patriarcado y militarismo», en CALVO RUFANGES, J. (coord.): *Mentes militarizadas. Cómo nos educan para asumir la guerra y la violencia*, Barcelona, Icaria, 23-38.
- CAPARRÓS, M. (2014): *El hambre*, Buenos Aires, Planeta.
- CAPOTE, S. (2012): «La guerra de los drones», *Agencia Latinoamericana de Información*, 3 de diciembre, disponible en <http://alainet.org/active/60074>, Fecha de consulta, 20-10-2014.
- CASHMAN, S. D. (1989): *America, Roosevelt, and World War II*, New York-London, New York University Press.
- CARBONELL, F. (2005): *Educar en tiempos de incertidumbre: equidad e interculturalidad en la escuela*, Madrid, Los Libros de la Catarata.
- CARDENAS, E. y GORMAN, E. (2007): *The Hummer: Myths and Consumer Culture*, Lanham-Maryland, Lexington Books.
- CASÒLIVA, J. y J. CARRERO (2000): «El África de los grandes lagos: Diez años de sufrimiento, destrucción y muerte», *Quaderns CJ*, 95, octubre, Barcelona, Cristianisme i Justícia.
- CASTRILO MIRAT, D. (2009): «Necesidad, demanda, deseo», en REYES, R. (dir.): *Diccionario Crítico de Ciencias Sociales. Terminología Científico-Social*, t. III, Madrid-México, Plaza y Valdés, 2169-2173.
- CENTER FOR RESPONSIVE POLITICS (2015a): *Influence and Lobbying*, disponible en <https://www.opensecrets.org/industries/indus.php?Ind=D>, Fecha de consulta, 18-08-2015.
- (2015b): *Influence and Lobbying*, disponible en <https://www.opensecrets.org/industries/recips.php?cycle=2014&ind=D>, Fecha de consulta, 18-08-2015.
- CENTRE DELÀS (2004): «Violencia religiosa», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 21 de abril, disponible en <http://www.centredelas.org/es/cultura-de-paz/233-violencia-religiosa>, Fecha de consulta, 25-01-2016.

- (2007): «El militarismo encubierto: las operaciones militares en el exterior y la Ley Orgánica de la Defensa Nacional», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 27 de junio, disponible en <http://www.centredelas.org/es/seguridad-y-defensa/127-el-militarismo-encubierto-las-operaciones-militares-en-el-exterior-y-la-ley-organica-de-la-defensa-nacional>, Fecha de consulta, 19-04-2015.
 - (2008a): «Una llei per vendre armes», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 18 de junio, disponible en <http://www.centredelas.org/es/industria-y-comercio-de-armas/67-una-llei-per-vendre-armes>, Fecha de consulta, 03-03-2015.
 - (2008b): «Una buena noticia», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 26 de junio, disponible en <http://www.centredelas.org/es/noticias-breves/2226-una-bona-noticia-3>, Fecha de consulta, 06-04-2015.
 - (2014a): «Ni necesitamos ni queremos misiones militares en el exterior», *Materiales de Trabajo*, núm. 50, Barcelona, Centre Delàs d'Estudis per la Pau/Justícia i Pau.
 - (2014b): «Es el momento de decir no a los drones militares», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 10 de octubre, disponible en <http://www.centredelas.org/es/industria-y-comercio-de-armas/987-es-el-momento-de-decir-no-a-los-drones-militares>, Fecha de consulta, 06-04-2015.
 - (2015): «Las exportaciones de armas españolas de 2014 alimentan los conflictos en Oriente Medio», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 10 de junio, disponible en: <http://www.centredelas.org/ca/publicacions/articles/2498-las-exportaciones-de-armas-espanolas-de-2014-alimentan-los-conflictos-en-orient-medio>, Fecha de consulta, 13-06-2015.
- CERVANTES SAAVEDRA, M. DE (1958): *Don Quijote de la Mancha*, Barcelona, Editorial Juventud.
- CICERÓN, M. T. (1995): *Discursos*, vol. V, Madrid, Gredos.
- COLE, C. y otros (2010): «Convenient Killing. Armed Drones and the 'Playstation' Mentality», Oxford, The Fellowship of Reconciliation, disponible en <http://dronewar-suk.files.wordpress.com/2010/10/conv-killing-final.pdf>, Fecha de consulta, 28-08-2013.

- COLLIER, P. (2000): «Economic Causes of Civil War and their Implications for Policy», *Development Research Group World Bank*, 15 de junio, disponible en <http://web.worldbank.org/archive/website01241/WEB/IMAGES/ECONONMI.PDF>, Fecha de consulta, 09-10-2014.
- COMINS, I. (2003): *La ética del cuidado como educación para la paz*, Tesis doctoral, Castellón de la Plana, Universitat Jaume I.
- COMINS, I. y F. A. MUÑOZ (2013): *Filosofías y praxis de la paz*, Barcelona, Icaria.
- COMTE-SPONVILLE, A. (1999): *Impromptus*, Barcelona, Editorial Andrés Bello.
- CUCCI, G. (2012): «La avaricia, tentativa ilusoria de poseer la vida», *Humanitas Revista de antropología y cultura cristiana*, 67, 466-477.
- CHEAL, D. (1998): *The Gift Economy*, London, Routledge.
- CHENEY, M. (2001): *Tesla: Man Out of Time*, New York, Touchstone.
- CHOMSKY, N. (2013): *Los guardianes de la libertad: propaganda, desinformación y consenso en los medios de comunicación de masas*, Barcelona, Crítica.
- DANTE, A. (1998): *La Divina comedia*, Madrid, Espasa-Calpe.
- D'AQUINO M. Y R. CONTINO (2001): *Cambios y continuidades: una mirada a los múltiples procesos históricos contemporáneos*, Buenos Aires, Ediciones del Signo.
- DE FORTUNY, T. y BOHIGAS, X. (2015): «Situación actual del arsenal nuclear mundial», *Materiales de Trabajo*, núm. 53, Barcelona, Centre Delàs d'Estudis per la Pau.
- DE MELLO, A. (2003): *Obra completa*, Santander, Sal Terrae.
- DE ZAYAS, A. M. (2014): «Experto de la ONU insta a los estados a reducir el gasto militar e invertir en desarrollo», *Centro Regional de Información de las Naciones Unidas para Europa Occidental*, 11 de abril, disponible en <http://www.unric.org/es/actualidades-/1216-experto-de-la-onu-insta-a-los-estados-a-reducir-el-gasto-militar-e-invertir-en-desarrollo->, Fecha de consulta: 02-06-2014.

- DEPTULA, D. (2013): «Remotely Operated Air Power: Implications for Ethics, Policy and Strategy», *Air Power Australia. Australia's Independent Defence Think Tank*, 2 de julio, disponible en <http://www.ausairpower.net/CV-DAD-Sr-2013.html>, Fecha de consulta, 02-10-2014.
- DESIATO, M. (1996): *Construcción social del hombre y acción humana significativa*, Caracas, Publicaciones UCAB.
- DESIKACHAR, K. (2003): *El corazón del Yoga: Desarrollando una práctica personal*, México D. F., Inner Traditions.
- DINUCCI, M. (2010): «Cazabombardero F-35: por ahora, lo que anda por las nubes es su precio», *Red Voltaire*, 29 de marzo, disponible en <http://www.voltaire-net.org/article164729.html>, Fecha de consulta, 15-08-2014.
- (2014a): «El F-35 “made in Italy”», *Red Voltaire*, 3 de abril, disponible en <http://www.voltairenet.org/article183130.html>, Fecha de consulta, 15-08-2014.
- (2014b): «Se dispara el negocio del armamento», *Red Voltaire*, 22 de octubre, disponible en <http://www.voltairenet.org/article185695.html>, Fecha de consulta, 06-11-2014.
- DIONISIO DE HALICARNASO (1989): *Historia antigua de Roma*, t. III, Madrid, Gredos.
- DOYAL, L. e I. GOUGH (1994): *Teoría de las necesidades humanas*, Barcelona, Icaria/Fuhem.
- DURNING, A. T. (1992): *How much is enough?: the consumer society and the future of the earth*, New York, W. W. Norton.
- DYCK HARVEY, L. y P. BROCK (1996): *The Pacifist Impulse in Historical Perspective*, Toronto, University of Toronto Press.
- ELIZALDE, A. y otros (2006): «Una revisión crítica del debate sobre las necesidades humanas desde el enfoque centrado en la persona», *Polis. Revista Latinoamericana* [Online], 15, disponible en <http://polis.revues.org/4887>, Fecha de consulta 16-02-2016.
- EPÍCTETO (2012): *Máximas de Epícteto*, Valladolid, Maxtor.
- EPICURO (2012): *Obras completas*, 9ª ed., Madrid, Ediciones Cátedra.

- ERASMUS, D. (1956): *Obras escogidas*, Madrid, Aguilar.
- (2011): *Elogio de la estupidez*, Madrid, Akal.
- FERNÁNDEZ URIEL, P. (1995): «Algunas precisiones sobre el sistema fiscal romano», *Espacio, Tiempo y Forma*, 8, 159-181.
- FERRATER MORA, J. (1984): *Diccionario de Filosofía*, Madrid, Alianza.
- FISAS, V. (1987): *Introducción al estudio de la paz y de los conflictos*, Barcelona, Lerna.
- (1998): *Cultura de paz y gestión de conflictos*, Barcelona, Icaria/UNESCO.
- (2002): *La paz es posible: una agenda para la paz del siglo XXI*, Barcelona, Debolsillo.
- FITZ-SIMON, W. (2005): *Yoga Practice Journal*, New York, Dedo Press.
- FLEURANT, A. E. y S. PERLO-FREEMAN (2014): *The SIPRI top 100 arms-producing and military services companies-2013*, *SIPRI Fact Sheet*, diciembre, disponible en <http://www.sipri.org/research/armaments/production/recent-trends-in-arms-industry/Fact%20Sheet%20Top100%202013.pdf>, Fecha de consulta, 06-10-2014.
- FOIX, J. (2015): «De Hiroshima y Nagasaki a Fukushima, pasando por Chernóbil», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 31 de enero, disponible en <http://centredelas.org/es/armamentismo/1524-de-hiroshima-i-nagasaki-a-fukushima-pasando-por-chernobil>, Fecha de consulta, 17-05-2015.
- FONFRÍA MESA, A. (2015): «Presupuesto de Defensa 2015: sin novedad», *Instituto Español de Estudios Estratégicos*, 12 de enero, disponible en http://www.ieee.es/Galerias/fichero/docs_opinion/2015/DIEEEE007-2015_Presupuesto2015_AntonioFonfria.pdf, Fecha de consulta, 16-05-2015.
- FONT, T. (2008): «El negocio de las armas en España», *Suplemento del Cuaderno núm. 153 de Cristianisme i Justícia* (núm. 189), abril.
- (2014): «Armas españolas para Oriente Próximo», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 10 de enero, disponible en <http://www.centredelas.org/es/industria-y-comercio-de-armas/891-armas-espanolas-para-orient-proximo>, Fecha de consulta, 17-07-2016.

- (2015a): «Nuevas formas de guerra y de control de la población», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 5 de febrero, disponible en www.centredelas.org/ca/publicacions/articles/1521-nuevas-formas-de-guerra-y-de-control-de-la-poblacion, Fecha de consulta, 23-04-2015.
 - (2015b): «Las armas de la UE hacia Oriente Medio», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 4 de Mayo, disponible en <http://centredelas.org/es/industria-y-comercio-de-armas/2393-las-armas-de-la-ue-hacia-a-orient-medio-tica-font>, Fecha de consulta, 10-05-2015.
 - (2015c): «Crédito extraordinario para el presupuesto de Defensa», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 29 de mayo, disponible en <http://www.centredelas.org/es/economia-de-defensa/2429-credito-extraordinario-para-el-presupuesto-de-defensa-tica-font>, Fecha de consulta, 13-06-2015.
 - (2015d): «Refugiados, migrados, ¿Un tema de seguridad?», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 27 de septiembre, disponible en <http://www.centredelas.org/es/conflictos-y-guerras/2556-refugiados-migrados-un-tema-de-seguridad-tica-font>, Fecha de consulta, 27-09-2015.
 - y otros (2015): *Exportaciones españolas de armamento 2005-2014. Alimentando conflictos en Oriente Medio*, Barcelona, Centre Delàs d'Estudis per la Pau.
- FROMM, E. (1978): *¿Tener o ser?*, México D. F., Fondo de Cultura Económica.
- FUNDACIÓN ARIAS PARA LA PAZ y EL PROGRESO HUMANO (2006): *El Tratado sobre Comercio de Armas (TCA) y el Ordenamiento Jurídico de Centroamérica*, San José-Costa Rica, disponible en <https://cloudup.com/iQ1e0DJFqh0>, Fecha de consulta, 07-06-2015.
- GALBRAITH, J. K. (1999): *La sociedad opulenta*, Barcelona, Altaya.
- GALEANO, E. (2004): *Las venas abiertas de América Latina*, 67ª ed., revisada y corregida, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- (2005): «Las guerras mienten», *Red Voltaire*, 15 de septiembre, disponible en <http://www.voltairenet.org/article127981.html>, Fecha de consulta, 18-04-2015.
 - (2008): *Espejos. Una historia casi universal*, México D. F., Siglo XXI Editores.

- GALTUNG, J. (1980): «The Basic Needs Approach», en LEDERER, K., D. ANTAL y J. GALTUNG (eds.): *Human Needs: A Contribution to the Current Debate*, Oelgeschlager, Gunn & Hain Publishers, Cambridge-Massachusetts, 55-125.
- (1981): «Contribución específica de la Irenología al estudio de la violencia: tipologías», en DOMENACH, J. M. y otros: *La violencia y sus causas*, París, La Editorial de la UNESCO, 91-106.
- (1998): *Tras la violencia, 3R: reconstrucción, reconciliación, resolución: afrontando los efectos visibles e invisibles de la guerra y la violencia*, Bilbao, Bakeaz/Gernika Gogoratuz.
- (2002): *La transformación de conflictos por medios pacíficos (El método Transcendente)*, Primer Seminario-Taller intensivo de entrenamiento en la transformación activa y pacífica de los conflictos nacidos de la exclusión ilegítima y la inclusión forzada, Murcia, Equipo de Estudios de la Asociación Nacional Presencia Gitana.
- (2003a): *Paz por medios pacíficos. Paz y conflicto, desarrollo y civilización*, Bilbao, Bakeaz/Gernika Gogoratuz.
- (2003b): *Violencia Cultural*, Documentos de trabajo Gernika Gogoratuz, 14, Bilbao, Gernika Gogoratuz/Centro de Investigación por la Paz.
- (2008): «Toward a Conflictology: the quest for trans-disciplinarity», en SANDOLE, D. J. D. y otros: *Handbook of Conflict Analysis and Resolution*, New York, Routledge, 511-524.
- GANDHI, M. (1988): *Todos los hombres son hermanos*, Madrid, Sociedad de Educación Atenas.
- (1999): *The Collected Works of Mahatma Gandhi*: 98 volumes, vol. XXXVI, Ahmedabad, Navajivan Press.
- (2003): *Mi vida es mi mensaje. Escritos sobre Dios, la verdad y la no violencia*, Santander, Sal Terrae.

- GARCÍA BOTÍA, J. (2004): *El genocidio del que no se habla: guerra en la República Democrática del Congo*, Albacete, Federación de Comités de Solidaridad con el África Negra.
- GARZÓN, B. (2015): *El fango: cuarenta años de corrupción en España*, Madrid, Debate.
- GAYANGOS, P. DE (1866): *Cartas y relaciones de Hernán Cortés al Emperador Carlos V*, Imprenta Central de los Ferro-carriles, París, disponible en <http://goo.gl/FY51XW>, Fecha de consulta, 22-03-2015.
- GIL-VERONA J. A., y otros (2002): «Los deseos humanos, una revisión desde el punto de vista neuropsicobiológico», *Psiquiatría biológica*, vol. IX, 6, 229-232.
- GILLIS, M. (2013): *Desarme. Guía básica*, Nueva York, Naciones Unidas.
- GISBERT, T. (2009): «¿Cañones o mantequilla?», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 28 de septiembre, disponible en <http://www.centredelas.org/es/seguridad-y-defensa/403-icanones-o-mantequilla>, Fecha de consulta, 31-01-2016.
- GÓMEZ, L. (2015): «Defex actúa como una organización criminal», *El País*, 4 de octubre, disponible en http://politica.elpais.com/politica/2015/10/04/actualidad/1443979972_719821.html, Fecha de consulta 13-03-2016.
- GÓMEZ DE ÁGREDA, ÁNGEL (2013): «El papel de las Fuerzas Armadas en la gestión de las consecuencias del cambio climático», en MINISTERIO DE DEFENSA/INSTITUTO ESPAÑOL DE ESTUDIOS ESTRATÉGICOS, *Documentos de Seguridad y Defensa*, 58, *Energía y clima en el área de la seguridad y la defensa*, Madrid, Ministerio de Defensa/Subdirección General de Publicaciones y Patrimonio Cultural, 113-128.
- GONZÁLEZ, MIGUEL (2014a): «La trama de venta de armas a Angola apunta a su exembajador en Madrid», *El País*, 5 de octubre, disponible en http://politica.elpais.com/politica/2014/10/05/actualidad/1412530961_882322.html, Fecha de consulta, 28-04-2015.

- (2014b): «Defensa invertirá casi 10 000 millones en nuevos programas de armamento», *El País*, 27 de octubre, disponible en http://politica.elpais.com/politica/2014/10/26/actualidad/1414338976_146519.html, Fecha de consulta, 14-05-2015.
- (2015a): «Dos tenientes coroneles detenidos por corrupción en contratos de Defensa», *El País*, 30 de abril, disponible en http://politica.elpais.com/politica/2015/04/30/actualidad/1430395647_928098.html, Fecha de consulta, 19-09-2015.
- (2015b): «Defensa destina 171 millones a comprar cuatro ‘megadrones’», *El País*, 6 de agosto, disponible en http://politica.elpais.com/politica/2015/08/05/actualidad/1438800656_714344.html, Fecha de consulta, 28-09-2015.
- (2015c): «Imputadas por cohecho 13 empresas contratistas de Defensa», *El País*, 13 de septiembre, disponible en http://politica.elpais.com/politica/2015/09/13/actualidad/1442166846_718151.html, Fecha de consulta, 19-09-2015.
- GONZÁLEZ CONTRÓ, M. (2008): *Derechos humanos de los niños: una propuesta de fundamentación*, México, D. F., Universidad Nacional Autónoma de México.
- GORDILLO, J. L. (2011): «X Aniversario del 11-S: “Bin Laden ha muerto, palabra de honor”», *Centre Delàs d’Estudis per la Pau*, 12 de septiembre, disponible en <http://centredelas.org/es/seguridad-y-defensa/621-x-aniversario-del-11-s-bin-laden-ha-muerto-palabra-de-honor>, Fecha de consulta, 09-07-2015.
- (2015): «Guerra contra el terrorismo», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 167-171.
- GOUGH, I. (2007): «El enfoque de las capacidades de M. Nussbaum: un análisis comparado con nuestra teoría de las necesidades humanas», *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, 100, 177-202.

- GOYTISOLO, J. A. (1992): «El honor del Temple», *La Vanguardia*, 3 de septiembre, disponible en http://ddd.uab.cat/pub/jag/jagobrcr/1992/GoyP_0483.pdf, Fecha de consulta, 21-03-2015.
- GRACIÁN, B. (2011): *Oráculo manual y arte de prudencia*, Barcelona, Linkgua.
- GRAN ENCICLOPÈDIA CATALANA (2003): Barcelona, Enciclopèdia Catalana.
- GRAN ENCICLOPÈDIA CATALANA. SUPLEMENT (2012): Barcelona, Enciclopèdia Catalana/SAU.
- GRAZIANO, W. (2007): *Hitler ganó la guerra*, Barcelona, Debolsillo.
- GRAZIANO DA SILVA, J. (2015): *Peacebuilding and Food Security*, 26 de enero, disponible en <http://www.fao.org/about/who-we-are/director-gen/faodg-statements/detail/en/c/275871/>, Fecha de consulta, 23-03-2015.
- GUTIÉRREZ GARRIDO, O. (2015): «El ISIS cuenta con 100 tipos de armas fabricadas o diseñadas en 25 países», *El País*, 8 de diciembre, disponible en http://internacional.elpais.com/internacional/2015/12/07/actualidad/1449510928_267504.html, Fecha de consulta, 19-04-2016.
- HELLER, A. (1980): «Necesidades y valores (entrevista)», *El Viejo Topo*, 50, 34-36.
- (1981): *Para cambiar la vida*, Barcelona, Crítica.
- (1996): *Una revisión de la teoría de las necesidades*, Barcelona, Paidós.
- HILLMAN, K. H. (2001): *Diccionario Enciclopédico de Sociología*, Barcelona, Herder.
- HONNETH, A. (1997): *La lucha por el reconocimiento. Por una gramática de los conflictos sociales*, Barcelona, Crítica.
- HORACIO (2008): *Sátiras; Epístolas; Arte poética*, Madrid, Gredos.
- HUME, D. (1985): *Tratado de la naturaleza humana*, Santa Fe-Argentina, El Cid Editor.
- HUXLEY, A. (1971): *Las puertas de la percepción*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- (1976): *El Fin y los medios*, 7ª ed., Buenos Aires, Editorial Sudamericana.

- HYDE, L. (1983): *The Gift: Imagination and the Erotic Life of Property*, New York, Random House.
- ILIFE, J. (2013): *África. Historia de un continente*, Madrid, Akal.
- IMPARATO, E. T. (2000): *General MacArthur Speeches and Reports 1908-1964*, Kentucky, Turner Publishing Company.
- INNERARITY, D. (2011): «Nostalgia de las pasiones tranquilas», *El País*, 31 de agosto, disponible en http://elpais.com/diario/2011/08/31/opinion/1314741604_850215.html, Fecha de consulta, 29-09-2014.
- INSTITUTE FOR ECONOMICS AND PEACE (2015): *Global Terrorism Index 2015. Measuring and understanding the impact of terrorism*, disponible en http://static.visionofhumanity.org/sites/default/files/2015%20Global%20Terrorism%20Index%20Report_2.pdf, Fecha de consulta, 26-01-2016.
- INSTITUTO IBEROAMERICANO DE DERECHO COMPARADO (1920): *El tratado de Versalles de 1919 y sus antecedentes*, Madrid, disponible en <http://fama2.us.es/fde/ocr/2006/tratadoDeVersalles.pdf>, Fecha de consulta, 21-01-2016.
- INTERNATIONAL CAMPAIGN TO BAN LANDMINES – CLUSTER MUNITION COALITION (2013): *Landmine Monitor 2013*, disponible en <http://www.the-monitor.org/lm/2013/resources/Landmine%20Monitor%202013.pdf>, Fecha de consulta, 06-11-2014.
- (2014): *Landmine Monitor 2014*, disponible en <http://www.the-monitor.org/index.php/LM/Our-Research-Products/Landmine-Monitor/LMM2014/LandmineMonitor2014>, Fecha de consulta, 03-03-2015.
- JALIFE-RAHME, A. (2009): «Las 865 bases militares de EEUU en 40 países», *Red Voltaire*, 11 de agosto, disponible en <http://www.voltairenet.org/article161563.html>, Fecha de consulta, 04-07-2015.
- (2014): «¿Qué tienen en común las guerras de Ucrania, Gaza, Irak, Siria y Libia?», *Red Voltaire*, 8 de agosto, disponible en <http://www.voltairenet.org/article185019.html#nb2>, Fecha de consulta, 15-08-2014.

- JIAN, C. (2006): *La historia de Lao-tse*, México D. F., Editorial Lectorum.
- JIMÉNEZ OLMOS, J. (2013a): «El Tratado sobre el Comercio de Armas», *Razón y fe. Revista hispanoamericana de cultura*, 1381, 373-383.
- (2013b): «Conflictos en África subsahariana. Su origen», *Paz y Seguridad Internacional*, 3 de septiembre, disponible en <http://jjolmos.wordpress.com/2013/09/03/>, Fecha de consulta, 20-10-2014.
- (2014): «África subsahariana: explotada y expoliada», *Paz y Seguridad Internacional*, 24 de febrero, disponible en <https://jjolmos.wordpress.com/2014/02/24/>, Fecha de consulta, 20-10-2014.
- (2015): «El surgimiento del Estado Islámico: ¿solo causas religiosas?», *Paz y Seguridad Internacional*, 15 de marzo, disponible en <https://jjolmos.wordpress.com/2015/03/15/>, Fecha de consulta, 22-03-2015.
- JIMÉNEZ, D. (2014): «Por el rey, la patria y el bolsillo», *El Mundo*, 2 de febrero, disponible en <http://www.elmundo.es/internacional/2014/02/02/52ee7edb268e3eb97f8b456e.html>, Fecha de consulta, 1-11-2014.
- JOSEFO, F. (1952): *Las guerras de los judíos*, Barcelona, José Janés.
- JUDSON, S. (2000): *Aprendiendo a resolver conflictos en la infancia: manual de educación para la paz y la noviolencia*, Madrid, Los Libros de la Catarata.
- KANT, I. (1985): *Filosofía de la Historia*, México D. F., Fondo de Cultura Económica.
- (1994): *Ideas para una Historia Universal en clave cosmopolita*, Madrid, Tecnos.
- (1995): *La Religión dentro de los límites de la Razón*, Madrid, Alianza Editorial.
- (2002): *Lecciones de ética*, Barcelona, Crítica.
- (2005): *La Metafísica de las Costumbres*, Madrid, Tecnos.
- (2007): *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*, Barcelona, Ediciones Folio.

- KEEN, D. (2000): «Incentives and Disincentives for Violence», en BERDAL, M. y D. M. MALONE (eds.): *Greed and Grievance. Economic agendas in civil wars*, Boulder/London, Lynne Rienner, 19-42.
- LA BOÉTIE, É. DE (2008): *Discurso de la servidumbre voluntaria*, Madrid, Trotta.
- LAO-TSE (1996): *Tao Te Ching*, Madrid, Tecnos.
- (2008): *Wen-tzu. La comprensión de los misterios del Tao*, 10ª ed., Madrid, Edaf.
- LAPHAM, L. H. (1989): *Money and Class in America. Notes and Observations on the Civil Religion*, New York, Ballantine Books.
- LAS CASAS, B. DE (1986): *Historia de las Indias*, t. II, México D. F., Fondo de Cultura Económica.
- (1992): *Fray Bartolomé de las Casas. Obras Completas*, Madrid, Alianza Editorial.
- LEDERACH, J. P. (1984): *Educación para la paz*, Barcelona, Fontamara.
- (2000): *El abecedario de la paz y los conflictos*, Madrid, Libros de la Catarata.
- LÉONARD, È. G. (1957): «La réforme et la naissance de l'Europe moderne», en *Histoire universelle. II, De l'Islam à la Réforme. Encyclopédie de la Pléiade*, t. II, Paris, Gallimard.
- LERÍN, A. (1980): *500 ilustraciones*, Buenos Aires, Casa Bautista de Publicaciones.
- LÓPEZ MARTÍNEZ, M. (2012): *Ni paz, ni guerra, sino todo lo contrario*, Granada, Educatori.
- LUCIANO DE SAMOSATA (1992): *Obras. Diálogos de los muertos*, t. IV, Madrid, Gredos.
- MANTEGAZZA, R. (2006): *El Olor del humo: Auschwitz y la pedagogía del exterminio*, Barcelona, Anthropos.
- MAQUIAVELO, N. (2006): *El príncipe*, Barcelona, Ediciones Folio.
- (2011): *Obras completas*, Madrid, Gredos.

- MARIRRODRIGA, J. (2010): «La I Guerra Mundial acaba hoy», *El País*, 3 de octubre, disponible en http://elpais.com/diario/2010/10/03/domingo/1286077958_850215.html, Fecha de consulta, 29-07-2015.
- MARTÍN, G. (2013): «La industria militar de EE. UU. no es ajena a la lógica de su política exterior», *Mundiaro*, 12 de septiembre, disponible en <http://www.mundiaro.com/articulo/afondo/industria-militar-ee-uu-no-ajena-logica-politica-exterior/20130912032423010418.html>, Fecha de consulta, 16-08-2014.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ, E. J. (1999): *Gandhi: experiencia de Dios y exigencia ética*, Bilbao, Desclée de Brouwer.
- MARTÍNEZ GUZMÁN, V. (2005): *Podemos hacer las paces. Reflexiones éticas tras el 11-S y el 11-M*, Bilbao, Desclée de Brouwer.
- MARTÍNEZ NAVARRO, E. (2000): *Ética para el Desarrollo de los pueblos*, Madrid, Trotta.
- MARX, K. (1976): *El capital. Crítica de la economía política*, Barcelona, Grijalbo.
- (2006): *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*, Buenos Aires, Colihue.
- MASLOW, A. (1943): «A Theory of Human Motivation», *Psychological Review*, vol. L, 4, 370-396.
- MATTHEWS, R. (2003): «La proyección del poder de Estados Unidos», *Anuario CIP 2003*, 45-70.
- MAUSS, M. (1925): «Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques», *Année Sociologique*, nouvelle série, 1, 30-186.
- MAX-NEEF, M. (1994): *Desarrollo a escala humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*, Barcelona, Icaria.
- y P. SMITH (2014): *La economía desenmascarada. Del poder y la codicia a la compasión y el bien común*, Barcelona, Icaria.
- MCLEAY, M. y otros (2014): «Money creation in the modern economy», *Quarterly Bulletin 2014 Q1*, vol. LIV, 1, 14-27.

- MELENDO, T. (2013): *Raíces de la crisis: Sobre la naturaleza y el auténtico poder del dinero*, Madrid, Rialp.
- MELERO ALONSO, E. (2006): «El militarismo encubierto: las operaciones militares en el exterior y la Ley Orgánica de la Defensa Nacional», *Jueces para la Democracia. Información y Debate*, 56, 22-30.
- MENAPACE, M. (1996): *Entre el brocal y la fragua*, Buenos Aires, Editora Patria Grande.
- MENCIÁS RODRÍGUEZ, E. y L. M. MAYERO FRANCO (2000): *Manual de toxicología básica*, Madrid, Ediciones Díaz de Santos.
- MENCHÚ, R. (2007): *Me llamo Rigoberta Menchú y así me nació la conciencia*, 20ª ed., México D. F., Siglo XXI Editores.
- MENON, B. (2001): *Disarmament: A Basic Guide*, New York, Department for Disarmament Affairs/United Nations.
- MINISTERIO DE DEFENSA (2000): *Libro Blanco de la Defensa*, Secretaría General Técnica/Centro de Publicaciones.
- MOLERO AYALA, V. M. (2006): *Generación marketing: la sociedad entre la codicia y la indolencia*, Madrid, ESIC Editorial.
- MONTAIGNE, M. DE (2007): *Los ensayos*, Barcelona, Acantilado.
- MONTALVO, J. (2004): *Capítulos que se le olvidaron a Cervantes*, Madrid, Cátedra.
- MONTERO, H. (2012): *El Cetro y el Bolsillo: Asia y África. Los más escandalosos casos de gobernantes corruptos*, México D. F., Editorial Lectorum.
- MONTESINOS, D. (2009): *Ahimsa en Gandhi: aproximación conceptual y aplicación práctica*, Tesis de Máster, Castelló de la Plana, Universitat Jaume I.
- MORALES CARMONA, S. (2013): «La despiadada invasión a Irak. Plan del imperialismo estadounidense para apoderarse de las principales fuentes energéticas del mundo», en VALQUICACHI, C. (coord.): *Irak: Causas e impactos de una guerra imperialista*, México D. F., Jorale Editores/Universidad Autónoma de Guerrero/Secretaría de Educación de Guerrero, 31-36.

- MORALES, E. (2014): «Por una hermandad planetaria de los pueblos», Discurso del presidente Evo Morales en la inauguración de la cumbre del G77, *Los tiempos*, 14 de junio, disponible en http://www.lostiempos.com/media_pdf/2014/06/14/568308_pdf.pdf, Fecha de consulta, 05-05-2015.
- MORENO, M. A. (2013a): «La codicia y los peligros latentes del lucrativo negocio de la guerra», 30 de agosto, disponible en <http://www.elblogsalmon.com/entorno/la-codicia-y-los-peligros-latentes-del-lucrativo-negocio-de-la-guerra>, Fecha de consulta, 24-08-2014.
- (2013b): «¿Por qué Washington y Londres quieren atacar a Siria?», *ATTAC España. Justicia Económica Global*, 31 de agosto, disponible en <http://www.attac.es/2013/08/31/por-que-washington-y-londres-quieren-atacar-a-siria/>, Fecha de consulta, 20-10-2014.
- (2015a): «Cómo los bancos crean dinero de la nada», *ATTAC España. Justicia Económica Global*, 15 de abril, disponible en <http://www.attac.es/2015/04/15/como-los-bancos-crean-dinero-de-la-nada/>, Fecha de consulta, 11-04-2016.
- (2015b): «Suiza será el primer país que eliminará la creación de dinero de la nada», *ATTAC España. Justicia Económica Global*, 29 de diciembre, disponible en <http://www.attac.es/2015/12/29/suiza-sera-el-primer-pais-que-eliminara-la-creacion-de-dinero-de-la-nada/>, Fecha de consulta, 11-04-2016.
- MUN, T. (1978): *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior*, México D. F., Fondo de Cultura Económica.
- MUÑOZ MOYA, R. (2008): «Culpables, millonarios e impunes», *El País*, 12 de octubre, disponible en http://elpais.com/diario/2008/10/12/negocio/1223817268_850215.html, Fecha de consulta, 20-10-2014.
- NADAL CAÑELLAS, J. (2010): «La abolición de la Orden del Temple y su gestación», *Bolletí de la Societat Arqueològica Lul·liana. Revista d'estudis històrics*, 66, 35-50.
- NAVARRO, E. (2015): «Inmigración ilegal: una cuestión de seguridad nacional», *Infodefensa.com*, 31 de agosto, disponible en <http://www.infodefensa.com/es/2015/08/31/opinion-inmigracion-ilegal-cuestion-seguridad-nacional.php>, Fecha de consulta, 06-09-2015.

- NAYYAR, P. (1958): *Mahatma Gandhi: The Last Phase*, vol. II, Ahmedabad, Navajivan Publishing House.
- (1959): *Towards New Horizons*, Ahmedabad, Navajivan Publishing House.
- NIETZSCHE, F. (2006): *Segunda consideración intempestiva. De la utilidad y los inconvenientes de la Historia para la vida*, Buenos Aires, Libros del Zorzal.
- NIKELLY, A. (2006): «The pathogenesis of greed: Causes and consequences», *International Journal of Applied Psychoanalytic Studies*, 1, 65-78.
- NUSSBAUM, M. (2002): *Las mujeres y el desarrollo humano: el enfoque de las capacidades*, Barcelona, Herder.
- OLIER, E. (2013): *Codicia financiera: cómo los abusos financieros han destrozado la economía real*, Madrid, Pearson.
- OLIVERES, A. (2012): *Diguem prou! Indignació i respostes a un sistema malalt*, Barcelona, Angle.
- OLIVIER, R. y A. ATMORE (1977): *África desde 1800*, Buenos Aires, Editorial Francisco de Aguirre S. A.
- ORTEGA, P. (2006): «El gasto militar del ejercicio 2007», *Boletín electrónico Pau Global*, 46, Centre Delàs d'Estudis per la Pau, 15 de diciembre, disponible en <http://www.centredelas.org/es/home-es-es/33-publicacions/pau-global/293-pau-global-46#Presupuestos2007>, Fecha de consulta, 15-02-2015.
- (2007): «Inercia y deriva del gasto militar. España en el orden militar mundial», en OLIVERES, ARCADÍ y PERE ORTEGA (eds.): *El Militarismo en España*, Barcelona, Icaria, 113-142.
- (2008): «Pobreza y guerra», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 20 de noviembre, disponible en <http://www.centredelas.org/es/conflictos-y-guerras/309-pobreza-y-guerra>, Fecha de consulta, 03-03-2015.
- (2009a): «El “Viva la muerte” de EXPAL», *Materiales de Trabajo*, núm. 37, Barcelona, Centre Delàs d'Estudis per la Pau/Justícia i Pau.

- (2009b): «El ciclo económico militar», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 6 de mayo, disponible en <http://www.centredelas.org/es/economia-de-defensa/378-el-ciclo-economico-militar>, Fecha de consulta, 04-05-2015.
- (2014a): «Menos dinero para las armas», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 30 de abril, disponible en <http://www.centredelas.org/es/industria-y-comercio-de-armas/937-menos-dinero-para-las-armas>, Fecha de consulta, 15-02-2015.
- (2014b): «400 millones para dos buques de guerra», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 11 de junio, disponible en <http://www.centredelas.org/es/industria-y-comercio-de-armas/943-400-millones-para-dos-buques-de-guerra>, Fecha de consulta, 03-03-2015.
- (2014c): «Entrevista a Pere Ortega en Publico.es», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 7 de febrero, disponible en <http://centredelas.org/es/economia-de-defensa/900-entrevista-a-pere-ortega-en-publicoes>, Fecha de consulta, 21-02-2015.
- (2014d): «100 años de oposición a la guerra», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 4 de octubre, disponible en <http://centredelas.org/es/conflictos-y-guerras/985-100-anos-de-oposicion-a-la-guerra>, Fecha de consulta, 21-05-2015.
- (2015a): «Las mentiras del presupuesto de Defensa», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 12 de febrero, disponible en <http://www.centredelas.org/es/economia-de-defensa/1533-las-mentiras-del-presupuesto-de-defensa>, Fecha de consulta, 06-04-2015.
- (2015b): «Las armas y los ejércitos no dan seguridad», *eldiario.es*, 24 de marzo, disponible en http://www.eldiario.es/catalunya/adios_a_las_armas/rmas-ejercitos-dan-seguridad_6_369973016.html, Fecha de consulta, 06-04-2015.
- (2015c): «¿Es posible un país sin ejército?», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 8 de mayo, disponible en <http://centredelas.org/es/seguridad-y-defensa/2400-es-posible-un-pais-sin-ejercito-pere-ortega>, Fecha de consulta, 16-05-2015.
- (2015d): *El lobby de la industria militar española*, Barcelona, Icaria.
- (2015e): «Africom atacará desde España», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 8 de junio, disponible en <http://www.centredelas.org/es/seguridad-y-defensa/2430-africom-atacara-desde-espana-pere-ortega>, Fecha de consulta, 13-06-2015.
- (2015f): «Grecia, Syriza y la cuestión militar», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 5 de julio, disponible en <http://centredelas.org/es/economia-de-defensa/2523-grecia-syriza-y-la-cuestion-militar>, Fecha de consulta, 08-07-2015.
- (2015g): «Un presupuesto regresivo y militarista», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 26

- de agosto, disponible en <http://www.centredelas.org/es/economia-de-defensa/2537-un-presupuesto-regresivo-y-militarista>, Fecha de consulta, 05-09-2015.
- (2015h): «gasto militar», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 158-161.
- (2015i): «I+D militar», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 182-183.
- (2015j): «Industria militar», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 186-188.
- ORTEGA, P. y C. SIMARRO (2012): *El complejo militar-industrial. Un parásito en la economía española*, Informe núm. 12, Barcelona, Centre Delàs d'Estudis per la Pau/Justícia i Pau.
- ORTEGA, P. y J. CALVO RUFANGES (2014): *Inercia, despilfarro y engaño en el gasto militar. Análisis del presupuesto de Defensa español del año 2015*, Informe núm. 25, Barcelona, Centre Delàs d'Estudis per la Pau/Justícia i Pau.
- ORTEGA, P. y otros (2013): *La cara oculta del gasto militar. El presupuesto militar de 2014*, Informe núm. 19, Barcelona, Centre Delàs d'Estudis per la Pau/Justícia i Pau.
- ORTEGA, P. y X. BOHIGAS (2015): *Fraude e improvisación en el gasto militar. Análisis del presupuesto de Defensa español del año 2016*, Informe núm. 26, Barcelona, Centre Delàs d'Estudis per la Pau/Justícia i Pau.
- OVIDIO NASÓN, P. (1994): *Metamorfosis*, vol. III, Madrid, Editorial CSIC.
- OXFAM INTERNACIONAL (2014): «Gobernar para las élites. Secuestro democrático y desigualdad económica», Informe 178, 20 de enero, disponible en <http://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-es.pdf>, Fecha de consulta, 26-08-2014.

- (2015): «Riqueza: Tenerlo todo y querer más», Informe temático, enero, disponible en <https://oxfamintermon.s3.amazonaws.com/sites/default/files/documentos/files/riquezaTenerloTodoQuererMas190115.pdf>, Fecha de consulta, 26-08-2014.
- PÁNIKER, A. (2001): *El jainismo. Historia, sociedad, filosofía y práctica*, Barcelona, Kairós.
- PANIKKAR, R. (1993): *Paz y desarme cultural*, Santander, Sal Terrae.
- PARÍS ALBERT, S. (2005): *La Transformación de los conflictos desde la Filosofía para la Paz*, Tesis doctoral, Castellón de la Plana, Universitat Jaume I.
- (2009): *Filosofía de los Conflictos. Una teoría para su Transformación pacífica*, Barcelona, Icaria.
- PAUWELS, J. R. (2002): *El mito de la guerra buena. EE.UU. en la Segunda Guerra Mundial*, Hondarribia (Guipuzkoa), Hiru.
- PEGUY, CH. P. (1961): *Note conjointe sur M. Descartes et la philosophie cartésienne*, Paris, Gallimard.
- PÉREZ DE ARMIÑO, K. y M. AREIZAGA (2000): «Seguridad Humana», en PÉREZ DE ARMIÑO, K. (dir.): *Diccionario de acción humanitaria y cooperación al desarrollo*, Icaria/Hegoa, Barcelona, 525-529.
- PÉREZ, J. (2013): *Los judíos en España*, Madrid, Marcial Pons Historia.
- PERLO-FREEMAN, S. y C. SOLMIRANO (2014): *Trends in world military Expenditure-2013*, SIPRI Fact Sheet, abril, disponible en http://books.sipri.org/product_info?c_product_id=476, Fecha de consulta, 06-10-2014.
- PERLO-FREEMAN, S. y otros (2015): *Trends in World military expenditure 2014*, SIPRI Fact Sheet, abril, disponible en <http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1504.pdf>, Fecha de consulta, 10-05-2015.
- PERTIERRA DE ROJAS, J. F. (1995): *La expansión imperialista en el siglo XIX*, 2.^a ed., Madrid, Akal.

- PINI, S. (2014): «El cuerno de la codicia», *La Nación*, disponible en <http://www.lanacion.com.ar/1669826-el-cuerno-de-la-codicia>, Fecha de consulta, 14-12-2015.
- PIRIS LAESPADA, A. (1995): «Apuntes para una clasificación de los conflictos», *Anuario CIP* 1996, 21-39.
- (2014): «Los "drones": apuntes sobre una nueva arma de la panoplia bélica mundial», *Anuario CEIPAZ 2014-2015*, 7, 85-98.
- PLATTS, M. (1998): *Realidades morales*, México. D. F., UNAM-Instituto de Investigaciones Filosóficas/Paidós.
- PLUTARCO (2008): *Obras morales y de costumbres (Moralia)*, Madrid, Gredos.
- POZO MARÍN, A. (2010): *Las Guerras Globales. Un enfoque crítico a la supuesta novedad de las guerras contemporáneas y una revisión de los factores globales de los conflictos armados*, Tesis doctoral, Castellón de la Plana, Universitat Jaume I.
- (2015): «Combatiente», en CALVO RUFANGES, J. y A. POZO (coords.): *Diccionario de la guerra, la paz y el desarme. 100 entradas para analizar los conflictos armados, la paz y la seguridad*, Barcelona, Icaria, 84-88.
- PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (1994): *Informe sobre Desarrollo Humano. Nuevas Dimensiones de la Seguridad Humana*, New York/Oxford, Oxford Press.
- (1999): *Informe sobre Desarrollo Humano. La mundialización con rostro humano*, Madrid, Mundi-Prensa.
- (2015): *Panorama general. Informe sobre Desarrollo Humano 2015. Trabajo al servicio del desarrollo humano*, disponible en http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2015_overview_sp_final.pdf, Fecha de consulta, 01-04-2016.

- QUEVEDO, F. DE (1772): *Obras de d. Francisco de Quevedo Villegas*, t. II, disponible en <https://books.google.es/books?id=awABAAAAMAAJ&pg=PA407&lpg#v=onepage&q&f=false>, Fecha de consulta, 15-01-2015.
- (1907): *Obras completas de Don Francisco de Quevedo Villegas; Edición crítica, ordenada é ilustrada por D. Aureliano Fernández-Guerra y Orbe*, t. III, Sevilla, Imprenta de Francisco de P. Díaz.
- QUINZÁ, X. (1993): *La cultura del deseo y la seducción de Dios*, Cuadernos Fe y Secularidad, Santander, Sal Terrae.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (2014): *Diccionario de la lengua española*, 23ª ed., Barcelona, Espasa.
- REYNA, J. A. (1991): «Contenido ideológico de la *Satyagraha* gandhiana», en *Gandhi y la no violencia*, Caracas, Monte Ávila Editores, 61-80.
- RIBEROL, B. DE (2006): *Libro contra la ambición y codicia desordenada de aqueste tiempo: Llamado alabanza de la pobreza [1556]*, Edición anotada de Manuel de Paz, La Laguna/Tenerife, Centro de la Cultura Popular Canaria.
- RIECHMANN, J. (1998): «Necesidades: algunas delimitaciones en las que acaso podríamos convenir», en RIECHMANN, J. (coord.): *Necesitar, desear, vivir. Sobre necesidades, desarrollo humano, crecimiento económico y sustentabilidad*, Madrid, Los libros de la Catarata, 11-42.
- (coord.) (2004): *Ética ecológica: propuestas para una reorientación*, Montevideo, Nordan-Comunidad.
- y otros (2007): *Vivir (bien) con menos. Sobre suficiencia y sostenibilidad*, Barcelona, Icaria.
- RODRÍGUEZ ALCÁZAR, J. (2005): «La noción de “seguridad humana”: sus virtudes y sus peligros», *Polis. Revista Latinoamericana*, 11, Centro de Investigación Sociedad y Políticas Públicas, Santiago-Chile, disponible en <http://polis.revues.org/5805>, fecha de consulta 12-05-2016.

- RODRÍGUEZ ARAMAYO, R. y AUSÍN, T. (2006): *Valores e historia en la Europa del siglo XXI*, Madrid, Plaza Valdés.
- ROSENBERG, M. (2007): *Comunicación no violenta. Un lenguaje de vida*, Buenos Aires, Gran Aldea Editores.
- ROVIRA, Á. y F. MIRALLES (2011): *El bosque de la sabiduría*, Barcelona, Montena.
- RUÍZ, A. (2016): «Mass media y cine: la construcción del consentimiento», en CALVO RUFANGES, J. (coord.): *Mentes militarizadas. Cómo nos educan para asumir la guerra y la violencia*, Barcelona, Icaria, 82-96.
- SAINT-EXUPÉRY, A. DE (2006): *El principito*, Barcelona, Salamandra.
- SARTRE, J. P. (1981): *El diablo y dios*, Madrid, Alianza Editorial.
- SAVATER, F. (2008): «Lo racional y lo razonable», *El País*, 7 de febrero, disponible en http://elpais.com/diario/2008/02/07/opinion/1202338804_850215.html, Fecha de consulta, 22-01-2015.
- (2013): *Los siete pecados capitales*, Barcelona, Debolsillo.
- SCHOPENHAUER, A. (2008): *Arte del buen vivir y otros ensayos*, Madrid, EDAF.
- SCHWEITZER, C. (2014): «Eliminar la guerra y todas sus causas», *El fusil roto*, 100, disponible en <http://www.wri-irg.org/node/23898>, Fecha de consulta, 28-04-2015.
- SEBASTIÁN ARRIBAS, E. (2010): *Enciclopedia básica de la vida*, Madrid, Cultiva Libros.
- SEN, A. (2000): *Desarrollo y libertad*, Barcelona, Planeta.
- SÉNECA, L. A. (1986): *Epístolas morales a Lucilio*, t. I, 92, Madrid, Gredos.
- (1989): *Epístolas morales a Lucilio*, t. II, 129, Madrid, Gredos.
- (2009): *Sobre la felicidad*, Madrid, Prisa Innova.
- SEPÚLVEDA, C. (2004): *Diccionario de Términos Económicos*, 11ª ed., Santiago de Chile, Editorial Universitaria, S. A.

- SEPÚLVEDA, J. G. DE (1941): *Tratado sobre las justas causas de la guerra contra los indios*, México D. F., Fondo de Cultura Económica.
- SERLE, J. y A. FIELDING-SMITH (2015): «US drone wars in Pakistan, Afghanistan, Yemen and Somalia. Monthly report, July 2015», *The Bureau of Investigative Journalism*, disponible en <https://www.thebureauinvestigates.com/2015/08/03/us-drone-wars-in-pakistan-afghanistan-yemen-and-somalia-monthly-report-july-2015/>, Fecha de consulta, 13-08-2015.
- SHAKESPEARE, W. (1951): *Obras completas*, 10ª ed., Madrid, Aguilar.
- SIEVERS, B. (2012): «Reflexiones socio-analíticas sobre la codicia capitalista», *Praxis. Revista de Psicología*, 22, 79-104.
- SIMARRO, C. (2012): «Créditos para la industria militar a golpe de Real Decreto», 17 de diciembre, *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, disponible en <http://www.centredelas.org/es/economia-de-defensa/760-creditos-para-la-industria-militar-a-golpe-de-real-decreto>, Fecha de consulta, 02-03-2015.
- (2014): «"Combat proven" Armas entre la guerra y la Feria de Muestras», *Centre Delàs d'Estudis per la Pau*, 25 de abril, disponible en <http://www.centredelas.org/es/seguridad-y-defensa/1541-qcombat-provenq-armes-entre-la-guerra-i-la-fira-de-mostres-3>, Fecha de consulta, 02-03-2015.
- SIPRI (2015): *SIPRI Arms Industry Database* (diciembre de 2015), disponible en <https://www.sipri.org/databases/armsindustry>, Fecha de consulta, 17-07-2016.
- (2016): *SIPRI Yearbook 2016. Armaments, Disarmament and International Security*. Oxford, Oxford University Press.
- SKIDELSKY, R. (2009): *El regreso de Keynes*, Barcelona, Crítica.
- SKIDELSKY, R. y E. SKIDELSKY (2012): *¿Cuánto es suficiente? Qué se necesita para una «buena vida»*, Barcelona, Crítica.

- SLIJPER, F. (2013): *Armas, deuda y corrupción. El gasto militar y la crisis de la UE*, Transnational Institute y Centre Delàs d'Estudis per la Pau, disponible en <http://www.centredelas.org/es/publicaciones/informes/836-informe-armas-deuda-y-corrupcion>, Fecha de consulta, 21-08-2015.
- SPINOZA, B. DE (1984): *Ética. Demostrada según el orden geométrico*, Madrid, Ediciones Orbis.
- SPITZ, P. (1978): «Violencia silenciosa, hambre y desigualdades», *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 4, 941-966.
- SQUELLA, A (1999): *Astillas*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria.
- STIGLITZ, J. (2008): «La guerra de los tres billones de dólares», *El País*, 13 de marzo, disponible en http://elpais.com/diario/2008/03/13/opinion/1205362804_850215.html, Fecha de consulta, 21-08-2015.
- (2012): *El precio de la desigualdad*, Madrid, Taurus.
- STILES, M. (2002): *Yoga Sutras of Patanjali*, Boston, Red Wheel Weiser.
- SUÁREZ FERNÁNDEZ, L. (1964): *Documentos acerca de la expulsión de los judíos*, Valladolid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- SYMONIDES, J. y K. SINGH (1996): «Constructing a culture of peace: Challenges and perspectives – an introductory note», en UNESCO: *From a Culture of Violence to a Culture of Peace*, Paris, UNESCO Publishing, 9-30.
- TIERNO, B. (1993): *Valores humanos*, t. I, 9ª ed., Madrid, Taller de Editores.
- TODOROV, T. (2003): *El nuevo desorden mundial*, Barcelona, Ediciones Península.
- TOMÁS DE AQUINO, SANTO (1990): *Suma de teología*, III, parte II-II a, Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos.
- (1994): *Suma de teología*, IV, parte II-II b, Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos.
- TORTOSA, J. M. (2001): *El juego global: maldesarrollo y pobreza en el sistema mundial*, Barcelona, Icaria.

- (2011): *Maldesarrollo y mal vivir. Pobreza y violencia a escala mundial*, Quito, Ediciones Abya-Yala.
- TRANSPARENCY INTERNATIONAL (1997): «Seize Mobutu's wealth or lose your own money, western governments told», 15 de mayo, disponible en https://www.transparency.org/news/pressrelease/seize_mobutus_wealth_or_lose_your_own_money_western_governments_told, Fecha de consulta, 10-05-2015.
- TUVILLA RAYO, J. (2004): «Cultura de Paz y Educación», en MOLINA RUEDA, B. y F. A. MUÑOZ MUÑOZ (eds.): *Manual de Paz y Conflictos*, Granada, Universidad de Granada/Consejería de Educación de la Junta de Andalucía, 379-426.
- UNESCO (2014): *Textos fundamentales*, París, Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.
- UNITED NATIONS DEPARTMENT OF POLITICAL AFFAIRS AND UNITED NATIONS ENVIRONMENT PROGRAMME (2015): *Natural Resources and Conflict*, Nairobi, UNEP.
- VANAİK, A. (ed.) (2010): *Casus belli: cómo los Estados Unidos venden la guerra*, Massachusetts, Interlink Publishing Group, Inc.
- VARGAS LLOSA, M. (2008): «La aventura colonial», *El País*, 28 de diciembre, disponible en http://elpais.com/diario/2008/12/28/opinion/1230418811_850215.html, Fecha de consulta, 15-10-2014.
- VEBLEN, T. (1963): *Teoría de la clase ociosa*, México D. F., Fondo de Cultura Económica.
- VEGAS MONTANER, L. (2004): «La ley del Antiguo Israel», *Revista de Ciencias de las Religiones*, 11, 119-141.
- VILASECA, B. (2007): «El crecimiento económico se sustenta gracias a la insatisfacción de la sociedad», *El País*, 13 de mayo, disponible en http://elpais.com/diario/2007/05/13/negocio/1179064057_850215.html, Fecha de consulta, 20-10-2014.

- (2010): «La codicia no se detiene», *Suplemento Negocios. El País*, 10 de enero, disponible en http://www.borjavilase-ca.com/uploads/files/publicaciones/p_entrevistas/LA_CODICIA_NO_SE_DETIENE.pdf, Fecha de consulta, 26-09-2014.
- VIRGILIO (2011): *Eneida*, Madrid, Alianza Editorial.
- VOLNEY, C. F. DE C. (1868): *Las ruinas de Palmira*, Barcelona, Casa Editorial de José Codina.
- WEZEMAN P. D. y S. T. WEZEMAN (2015): *Trends in International Arms Transfers 2014*, *SIPRI Fact Sheet*, marzo, disponible en <http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1503.pdf>, Fecha de consulta, 19-04-2016.
- WIGGINS, D. (1985): «Claims of Need», en HONDERICH, T., *Morality and Objectivity*, London, Routledge & Kegan Paul.
- WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT (1987): *Our common future*, disponible en <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>, Fecha de consulta, 31-03-2016.

Documentos oficiales y leyes

ESPAÑA. JEFATURA DE ESTADO. Ley 11/2002, de 6 de mayo, reguladora del Centro Nacional de Inteligencia, *Boletín Oficial del Estado*, 7 de mayo de 2002, núm. 109, 16440-16444.

ESPAÑA. MINISTERIO DE DEFENSA. Real Decreto 1222/2004, de 14 de mayo, por el que se nombra Director General de Política de Defensa al Teniente General del Cuerpo General de las Armas del Ejército de Tierra don Félix Sanz Roldán. *Boletín Oficial del Estado*, 15 de mayo de 2004, núm. 118, 18764-18764.

ESPAÑA. PRESIDENCIA DEL GOBIERNO. Real Decreto 1559/2004, de 25 de junio, por el que se nombra Jefe del Estado Mayor de la Defensa al Teniente General del Cuerpo General de las Armas del Ejército de Tierra don Félix Sanz Roldán. *Boletín Oficial del Estado*, 26 de junio de 2004, núm. 154, 23544-23544.

ESPAÑA. JEFATURA DE ESTADO. Ley Orgánica 12/2007, de 22 de octubre, del régimen disciplinario de la Guardia Civil. *Boletín Oficial del Estado*, 23 de octubre, núm. 254, 42922-42936.

ESPAÑA. JEFATURA DE ESTADO. Ley 53/2007, de 28 de diciembre, sobre el control del comercio exterior de material de defensa y de doble uso. *Boletín Oficial del Estado*, núm. 312, 29 de diciembre, núm. 312, 53670-53676.

ESPAÑA. MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA. Real Decreto 679/2014, de 1 de agosto, por el que se aprueba el Reglamento de control del comercio exterior de material de defensa, de otro material y de productos y tecnologías de doble uso. *Boletín Oficial del Estado*, 26 de agosto, núm. 207, 68148-68300.

ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 27 de marzo de 2009, núm. 59, 17708-17747.

ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 4 de octubre de 2011, núm. 189, 54185-54231.

ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 26 de octubre de 2011, núm. 204, 60040-60114.

- ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 14 de diciembre de 2011, núm. 235, 69832-69871.
- ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 8 de febrero de 2012, núm. 27, 6920-6958.
- ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 30 de abril de 2012, núm. 82, 20475-20502.
- ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 13 de junio de 2012, núm. 111, 27198-27239.
- ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 17 de junio de 2013, núm. 112, 29556-29602.
- ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 2 de agosto de 2013, núm. 146, 37382-37425.
- ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 21 de octubre de 2013, núm. 201, 48462-48498.
- ESPAÑA. MINISTERIO DE JUSTICIA. *Boletín Oficial del Registro Mercantil*, 31 de octubre de 2014, núm. 209, 47707-47746.
- ESPAÑA. PRESIDENCIA DEL GOBIERNO. Real Decreto 1823/2011, de 21 de diciembre, por el que se reestructuran los departamentos ministeriales. *Boletín Oficial del Estado*, 22 de diciembre de 2011, núm. 307, 139961-139965.
- ESPAÑA. JEFATURA DEL ESTADO. Real Decreto-ley 26/2012, de 7 de septiembre, por el que se concede un crédito extraordinario en el presupuesto del Ministerio de Defensa para atender al pago de obligaciones correspondientes a Programas Especiales de armamento por entregas ya realizadas. *Boletín Oficial del Estado*, 8 de septiembre de 2012, núm. 217, 63236-63237.
- ESPAÑA. JEFATURA DEL ESTADO. Real Decreto-ley 10/2013, de 26 de julio, por el que se conceden créditos extraordinarios en los presupuestos de los Ministerios de Industria, Energía y Turismo y de Defensa y suplementos de crédito para atender obligaciones del Servicio Público de Empleo Estatal. *Boletín Oficial del Estado*, 27 de julio de 2013,

núm. 179, 55040-55044.

ESPAÑA. FISCALÍA GENERAL DEL ESTADO (2013): *Memoria elevada al Gobierno de S. M. por el Fiscal General del Estado Excmo. Sr. D. Eduardo Torres-Dulce Lifante*, Madrid, Fiscalía del Tribunal Supremo.

ESPAÑA. JEFATURA DEL ESTADO. Real Decreto-ley 10/2014, de 1 de agosto, por el que se conceden créditos extraordinarios y suplementos de crédito en el presupuesto de los Ministerios de Asuntos Exteriores y de Cooperación, de Defensa y de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente. *Boletín Oficial del Estado*, 2 de agosto de 2014, núm. 187, 62205-62211.

ESPAÑA. CONSEJO DE MINISTROS (2014): Referencia 31 de octubre de 2014, Ministerio de la Presidencia. Secretaría de Estado de Comunicación, disponible en <http://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/referencias/paginas/2014/refc20141031.aspx/>, Fecha de consulta, 21-02-2015.

ESPAÑA. MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES Y DE COOPERACIÓN (2014): Entrada en vigor del Tratado sobre el Comercio de Armas, hecho en Nueva York el 2 de abril de 2013, *Boletín Oficial del Estado*, 31 de octubre de 2014, núm. 264, 88628- 88630.

ESPAÑA. CONSEJO DE MINISTROS (2015): Referencia 26 de junio de 2015, Ministerio de la Presidencia. Secretaría de Estado de Comunicación, disponible en <http://www.lamoncloa.gob.es/consejodeministros/referencias/Paginas/2015/refc20150626.aspx>, Fecha de consulta, 28-08-2015.

ESPAÑA. JEFATURA DEL ESTADO (2015): Ley 27/2015, de 28 de julio, de modificación de la Ley 33/1998, de 5 de octubre, de prohibición total de minas antipersonal y armas de efecto similar. *Boletín Oficial del Estado*, 29 de julio de 2015, núm. 180, 64614-64620.

Web

http://transparencia.gob.es/es_ES/buscar/contenido/autorizacionesac/AUTAC_2015

ANEXO PEDAGÓGICO

Imagen



Esta imagen narra algunas de las principales ideas sostenidas en la tesis, especialmente, el contraste entre la actitud codiciosa/acumulativa y las actitudes de ofrecer y compartir. La acumulación arraiga en una estima desmesurada al dinero/bienes y precisa de medios violentos que consumen valiosos recursos y generan sufrimiento. Por el contrario, las actitudes transitivas ligadas a la generosidad favorecen dinámicas no violentas, más destensadas y solidarias. La opción por unas actitudes u otras depende de cada persona o de cada grupo social.

Fábulas

Anexo 1. La leyenda del rey Midas

Fuente: (Ovidio, 1994: 18-21).

Pero aún no basta esto para Baco. Abandona también aquellos campos mismos y acompañado de mejor cortejo se encamina a los viñedos de su Timolo y al Pactolo, aunque este no sea de oro en aquella época ni codiciado por sus preciosas arenas. Acompaña al dios la habitual tropa de sátiros y de bacantes, pero en cambio falta Sileno. Tambaleándose por los años y por el vino lo encontraron unos campesinos frigios y atado con guirnalda, lo llevaron al rey Midas, a quien el tracio Orfeo y el cecropio Eumolpo habían iniciado en las orgías rituales.

Tan pronto como el rey reconoció al compañero y partícipe de sus rústicos cultos, celebró la llegada de su huésped con alegres fiestas durante dos veces cinco días con sus correspondientes noches sin interrupción; y ya por undécima vez el astro matutino había empujado ante sí el altísimo ejército de las estrellas, cuando gozoso el rey va a los campos de Lidia y hace entrega de Sileno al joven pupilo de este.

Al rey otorgó el dios, encantado de haber recuperado a su ayo, la grata aunque inútil facultad de elegir el don que prefiera. Y el rey, sin saber aprovecharse de aquella gracia, le dijo: «Haz que todo lo que yo toque con mi cuerpo se convierta en resplandeciente oro». Asintió Lúbero a la demanda y le concedió aquel dañoso presente, lamentando que no hubiera pedido algo mejor.

Gozoso se va el héroe del Berecinto y placiéndose en su mal comprueba la efectividad de la promesa tocando toda clase de objetos. Y dándose apenas crédito a sí mismo, arrancó de una encina de poca altura una vara verdeante de follaje: la vara se hizo de oro; levanta de la tierra una piedra: también la piedra tomó el color pálido del oro; tocó un terrón: por el poderoso contacto el terrón se convierte en un lingote; arrancó unas secas espigas de Ceres: de oro era aquella mies; coge de un árbol una fruta y la sujeta en la mano: se diría que es un regalo de las

Hespérides; si pone sus dedos en los montajes de una elevada puerta, vése a los montantes emitir rayos. Y también cuando se ha lavado las manos en las ondas cristalinas, las ondas que se deslizan por sus manos podrían engañar a Dánae.

Apenas puede dar cabida en su alma a las esperanzas que concibe al imaginarlo todo de oro. Gozoso, le preparan los servidores la mesa en donde se apilan los manjares y no falta el trigo tostado. Y entonces, lo mismo si con su mano tocaba los frutos de Ceres, se endurecían los dones de Ceres que, si se disponía a desgarrar los manjares con sus dientes ávidos, una dorada lámina cubría, tan pronto como les aplicaba los dientes, los manjares. Si mezclaba con agua pura al dador del privilegio, podía verse fluir el metal fundido por su boca abierta.

Espantado por lo inesperado de la desgracia, y rico y desdichado a la vez, quisiera escapar de sus riquezas y odia lo que poco antes anhelaba. No hay abundancia que pueda mitigar su hambre; una sed desértica le abrasa la garganta y merecidamente le tortura el oro aborrecido. Y levantando al cielo las manos y los brazos resplandecientes exclama: «Perdóname, padre lagareño; he pecado, pero ten piedad, te suplico, y sácame de este esplendoroso suplicio».

Es benévolo el poder de los dioses; Baco restablece en su ser natural a quien confesaba su falta, y anula el privilegio que le otorgó en cumplimiento de lo acordado. «Y para no seguir recubierto de ese oro que para tu mal deseaste, vete», le dice, «al río vecino de la gran Sardes, y siguiendo las alturas de la orilla en sentido contrario a la corriente de sus ondas, camina hasta que llegues al nacimiento del río; y sumergiendo tu cabeza en el espumoso manantial, donde más abundante mana, lava al mismo tiempo tu cuerpo y tu falta».

El rey penetró en el agua, conforme a lo ordenado; la áurea facultad tiñó el río y del cuerpo de un hombre se trasladó a la corriente. Y todavía ahora, una vez que recibieron la semilla del antiguo filón, están los campos endurecidos por el oro y palidecieron sus húmedos terrones.

Anexo 2. El platillo de oro de Nagarjuna

Fuente: (De Mello, 2003: 823).

El gran santo budista Nagarjuna solía andar cubierto únicamente con un taparrabos y, aunque parezca absurdo, llevaba también un platillo de oro que le había regalado el rey, el cual había sido su discípulo.

Una noche, estaba a punto de acostarse para dormir entre las ruinas de un antiguo monasterio cuando observó la presencia de un ladrón escondido detrás de una de las columnas. «Ven aquí y toma esto», dijo Nagarjuna mientras le ofrecía el platillo. «Así no me molestarás una vez que me haya dormido».

El ladrón agarró con ansia el platillo y salió zumbando. Pero a la mañana siguiente regresó con el platillo... y con una petición: «Cuando anoche te desprendiste con tanta facilidad de este platillo, hiciste que me sintiera muy pobre. Enséñame a adquirir la riqueza que hace posible practicar tan fantástico desprendimiento».

Anexo 3. La felicidad de Lao-tse

Fuente: (Sebastián Arribas, 2010: 26-27)

Un político, un empresario y un intelectual visitaron al sabio Lao-tse. Habían oído que era feliz. Al verle, los tres sintieron que su presencia emanaba armonía, paz y serenidad.

— ¿Acaso tienes poder sobre otros hombres? —le preguntó el político.

Lao-tse negó con la cabeza.

—El único hombre del que soy dueño es de mí mismo.

El empresario intervino:

— ¿Acumulas riquezas materiales?

El sabio volvió a negar.

—Lo único que tengo son estas ropas que llevo puestas.

El intelectual añadió:

— ¿Has alcanzado todo el conocimiento que los eruditos anhelan poseer?

Lao-tse negó con la cabeza por tercera vez.

—El único conocimiento que atesoro es el que me brinda mi experiencia.

Desconcertados, los tres hombres preguntaron:

—Entonces, dínos: ¿cuál es la causa de tu felicidad?

El sabio sonrió:

—La verdadera felicidad no tiene ninguna causa. Estoy vivo, y es lo único que necesito para ser feliz.

Anexo 4. El pescador satisfecho

Fuente (De Mello, 2003: 228).

El rico industrial del Norte se horrorizó cuando vio a un pescador del Sur tranquilamente recostado contra su barca y fumando una pipa.

— ¿Por qué no has salido a pescar? —le preguntó el industrial.

— Porque ya he pescado bastante por hoy —respondió el pescador.

— ¿Y por qué no pescas más de lo que necesitas? —insistió el industrial.

— ¿Y qué iba a hacer con ello? —preguntó a su vez el pescador.

— Ganarías más dinero —fue la respuesta—, de ese modo podrías poner un motor a tu barca. Entonces podrías ir a aguas más profundas y pescar más peces. Entonces ganarías lo suficiente para comprarte unas redes de nailon, con las que obtendrías más peces y más dinero. Pronto ganarías para tener dos barcas... y hasta una verdadera flota. Entonces serías rico, como yo.

— ¿Y qué haría entonces? —preguntó de nuevo el pescador.

—Podrías sentarte y disfrutar de la vida —respondió el industrial.

— ¿Y qué crees que estoy haciendo en este preciso momento? —respondió el satisfecho pescador.

Anexo 5. Compartir el mejor maíz

Fuente: (De Mello, 2003: 879).

Un agricultor, cuyo maíz siempre había obtenido el primer premio en la Feria del Estado, tenía la costumbre de compartir sus mejores semillas de maíz con todos los demás agricultores de los contornos.

Cuando le preguntaron por qué lo hacía, dijo: «En realidad, es por puro interés. El viento tiene la virtud de trasladar el polen de unos campos a otros. Por eso, si mis vecinos cultivaran un maíz de clase inferior, la polinización rebajaría la calidad de mi propio maíz. Esta es la razón por la que me interesa enormemente que solo planten el mejor maíz».

Todo lo que das a otros te lo estás dando a ti mismo.

Anexo 6. Cielo o infierno

Fuente: (Rovira y Miralles, 2011: 44-45).

Cuenta una antigua leyenda que un discípulo preguntó a su venerable maestro:

—¿Cuál es la diferencia entre el cielo y el infierno?

Y el maestro le respondió:

—Es muy pequeña y, sin embargo, tiene grandes consecuencias. Ven, te mostraré el infierno.

Entraron entonces en una habitación donde un grupo de personas estaba sentado alrededor de un gran recipiente con arroz. Todos estaban hambrientos y desesperados. Cada uno sostenía una cuchara fijamente desde su extremo que llegaba hasta la olla, pero el mango era tan largo que no podían llevársela a la boca. La desesperación y el sufrimiento eran terribles.

—Ven —dijo el maestro después de un rato—. Ahora voy a mostrarte el cielo.

Entraron en otra habitación, idéntica a la primera. Reconoció la olla de arroz, el grupo de gente, las mismas cucharas largas, pero allí todos estaban felices y alimentados.

—No comprendo —comentó el discípulo—. ¿Por qué están tan felices aquí, mientras son desgraciados en la otra habitación, si todo es lo mismo?

—¿No te has dado cuenta? —sonrió el maestro—. Como las cucharas tienen los mangos largos y no pueden llevarse la comida a su propia boca, aquí han aprendido a alimentarse unos a otros.

Anexo 7. En la ribera del Oka (León Tolstoi)

Fuente: (Judson, 2000: 161-162).

En la ribera del Oka vivían felices numerosos campesinos; la tierra no era fértil, pero labrada con tesón, producía lo necesario para vivir con holgura y aun para guardar algo de reserva.

Iván, uno de los labradores, estuvo una vez en la feria de Tula y compró una hermosísima pareja de perros sabuesos para que cuidaran su casa. Los animalitos, al poco tiempo, se hicieron conocidos en todos los campos de la vega del Oka por sus continuas correrías en las que ocasionaban destrozos en los sembrados, y las ovejas y los terneros no solían quedar bien parados.

Nicolai, vecino de Iván, en la primera feria de tula compró otra pareja de perros para que le defendieran su casa, sus campos y sus tierras.

Pero, a la vez que cada campesino —para estar mejor defendido— aumentaba el número de perros, estos se hacían más exigentes. Ya no se contentaban con los huesos y demás sobras de la casa, sino que había que reservarles los mejores trozos de las matanzas y hubo que construirles recintos cubiertos y dedicar más tiempo a su cuidado.

Al principio, los nuevos guardianes riñeron con los antiguos, pero pronto se hicieron amigos, y los cuatro hicieron juntos las correrías. Los otros vecinos, cuando vieron aumentar el peligro, se proporcionaron también sabuesos, y así, al cabo de pocos años, cada labrador era dueño de una jauría de 10 o 15 perros. Apenas oscurecía, al más leve ruido, los sabuesos corrían furiosos y con un estrépito tal que parecía que un ejército de bandidos fuera a asaltar la casa. Los amos, asustados, atrancaban bien sus puertas y decían:

—Dios mío, ¿qué sería de nosotros sin estos valientes sabuesos que abnegadamente defienden nuestras casas?

Entre tanto la miseria se había asentado en la aldea; los niños, cubiertos de harapos,

palidecían de frío y de hambre, y los hombres, por más que trabajaban de la mañana a la noche, no conseguían arrancar del suelo el sustento necesario para su familia. Un día se quejaban de su suerte delante del hombre más viejo y sabio del lugar y, como culpaban de ella al cielo, el anciano les dijo:

—La culpa la tenéis vosotros; os lamentáis que en vuestra casa falta el pan para vuestros hijos, que languidecen delgados y descoloridos, y veo que todos mantenéis docenas de perros gordos y lustrosos.

—Son los defensores de nuestros hogares —exclamaron los labradores.

—¿Los defensores? ¿De quién os defienden?

—Señor, si no fuera por ellos, los perros extraños acabarían con nuestros ganados y hasta con nosotros mismos.

— ¡Ciegos, ciegos! —dijo el anciano—. ¿No comprendéis que los perros os defienden, a cada uno de vosotros de los perros de los demás, y que si nadie tuviese perros, no necesitaríais defensores que se comen todo el pan que debiera alimentar a vuestros hijos? Suprimid los sabuesos y la paz y la abundancia volverán a vuestros hogares.

Y, siguiendo el consejo del anciano, se deshicieron de sus defensores y en un año se llenaron de nuevo sus graneros y despensas que no bastaban para contener las provisiones y en el rostro de sus hijos sonreía la salud y la prosperidad.

Anexo 8. El Rabino y la Plata

Fuente: (Lerín, 1980: 101)

Un día, el rabino Eglón recibió la visita de un hombre muy religioso, muy rico y muy avaro. El rabino le llevó a una ventana.

— ¿Qué ves? —le preguntó.

—Veo gente —le respondió el rico.

Entonces el rabino lo llevó ante el espejo.

— ¿Y ahora qué ves? —volvió a preguntarle.

—Me veo a mí mismo —le contestó el otro.

El rabino entonces le dijo:

—Pues, en la ventana como en el espejo, hay un cristal; solo que el del espejo se halla recubierto por una capa de plata y, a causa de la plata, no se ve al prójimo, sino se ve uno a sí mismo.

(Autor desconocido).

Anexo 9. Codicia

Fuente: (Bucay, 2007: 61-62)

Cavando para montar un cerco que separara mi terreno del de mis vecinos, me encontré enterrado en el jardín un viejo cofre lleno de monedas de oro.

A mí no me interesó por la riqueza, sino por lo extraño del hallazgo. Nunca he sido ambicioso y no me importan demasiado los bienes materiales...

Después de desenterrar el cofre, saqué las monedas y las lustré.

(¡Estaban tan sucias y herrumbradas las pobres!)

Mientras las apilaba sobre mi mesa prolijamente las fui contando...

Constituían en sí mismas una verdadera fortuna.

Solo por pasar el tiempo empecé a imaginar todas las cosas que se podrían comprar con ellas...

Pensaba en lo loco que se pondría un codicioso que se topara con semejante tesoro...

Por suerte, por suerte... no era mi caso...

Hoy vino un señor a reclamar las monedas.

Era mi vecino.

Pretendía sostener, el muy miserable, que las monedas las había enterrado su abuelo y que por lo tanto le pertenecían a él.

Me dio tanto fastidio...

... que lo maté...

Si no lo hubiera visto tan desesperado por tenerlas se las hubiera dado,

porque si hay algo que a mí no me importa,

son las cosas que se compran con dinero...

Pero, eso sí,

no soporto la gente codiciosa...

Anexo 10. Reproche de Natán al rey David

(Fuente: Biblia de Jerusalén, 1996: 347).

Envío Yahveh a Natán donde David, y llegando a él le dijo: «Había dos hombres en una ciudad, el uno era rico y el otro era pobre. El rico tenía ovejas y bueyes en gran abundancia; el pobre no tenía más que una corderilla, solo una, pequeña, que había comprado. Él la alimentaba y ella iba creciendo con él y sus hijos, comiendo su pan, bebiendo en su copa, durmiendo en su seno igual que una hija.

Vino un visitante donde el hombre rico, y dándole pena tomar su ganado lanar y vacuno para dar de comer a aquel hombre llegado a su casa, tomó la ovejita del pobre, y dio de comer al viajero llegado a su casa.

Anexo 12. «¡Ernesto, soy tu madre!»

Fuente: (De Mello, 2003: 600).

Una mujer acudió al cajero de un banco y le pidió que le hiciera efectivo un cheque. El cajero, después de llamar a un empleado de seguridad, pidió a la mujer que se identificara. La mujer no salía de su asombro, pero al fin consiguió articular: «Pero, Ernesto... ¡si soy tu madre...!».

Anexo 13. El círculo del noventa y nueve

(Bucay, 1998: 150-160)

Había una vez un rey muy triste que tenía un sirviente que, como todo sirviente de rey triste, era muy feliz. Todas las mañanas llegaba a traer el desayuno y despertar al rey cantando y tarareando alegres canciones de juglares. Una gran sonrisa se dibujaba en su distendida cara y su actitud para con la vida era siempre serena y alegre.

Un día, el rey lo mandó a llamar.

—Paje— le dijo—, ¿cuál es el secreto?

— ¿Qué secreto, Majestad?

— ¿Cuál es el secreto de tu alegría?

—No hay ningún secreto, Alteza.

—No me mientas, paje. He mandado a cortar cabezas por ofensas menores que una mentira.

—No le miento, Alteza, no guardo ningún secreto.

— ¿Por qué estás siempre alegre y feliz? ¿Eh? ¿Por qué?

—Majestad, no tengo razones para estar triste. Su Alteza me honra permitiéndome atenderlo. Tengo mi esposa y mis hijos viviendo en la casa que la corte nos ha asignado, somos vestidos y alimentados y además su Alteza me premia de vez en cuando con algunas monedas para darnos algunos gustos, ¿cómo no estar feliz?

—Si no me dices ya mismo el secreto, te haré decapitar —dijo el rey—. Nadie puede ser feliz por esas razones que has dado.

—Pero, Majestad, no hay secreto. Nada me gustaría más que complacerlo, pero no hay nada que yo esté ocultando...

—Vete, ¡vete antes de que llame al verdugo!

El sirviente sonrió, hizo una reverencia y salió de la habitación. El rey estaba como

loco. No consiguió explicarse cómo el paje estaba feliz viviendo de prestado, usando ropa usada y alimentándose de las sobras de los cortesanos. Cuando se calmó, llamó al más sabio de sus asesores y le contó su conversación de la mañana.

— ¿Por qué él es feliz?

—Ah, Majestad, lo que sucede es que él está fuera del círculo.

— ¿Fuera del círculo?

—Así es.

— ¿Y eso es lo que lo hace feliz?

—No, Majestad, eso es lo que no lo hace infeliz.

—A ver si entiendo, estar en el círculo te hace infeliz.

—Así es.

—Y él no está.

—Así es.

— ¿Y cómo salió?

— ¡Nunca entró!

— ¿Qué círculo es ese?

—El círculo del 99.

—Verdaderamente, no te entiendo nada.

—La única manera para que entendieras, sería mostrártelo en los hechos.

— ¿Cómo?

—Haciendo entrar a tu paje en el círculo.

—Eso, obliguémoslo a entrar.

—No, Alteza, nadie puede obligar a nadie a entrar en el círculo.

—Entonces habrá que engañarlo.

—No hace falta, Su Majestad. Si le damos la oportunidad, él entrará, solito.

— ¿Pero él no se dará cuenta de que eso es su infelicidad?

—Sí, se dará cuenta.

—Entonces no entrará.

—No lo podrá evitar.

— ¿Dices que él se dará cuenta de la infelicidad que le causará entrar en ese ridículo círculo, y de todos modos entrará en él y no podrá salir?

—Tal cual. Majestad. ¿Estás dispuesto a perder un excelente sirviente para poder entender la estructura del círculo?

—Sí.

—Bien, esta noche te pasaré a buscar. Debes tener preparada una bolsa de cuero con 99 monedas de oro, ni una más ni una menos. ¡99!

— ¿Qué más? ¿Llevo guardias por si acaso?

—Nada más que la bolsa de cuero. Majestad, hasta la noche.

—Hasta la noche.

Así fue. Esa noche, el sabio pasó a buscar al rey. Juntos se escurrieron hasta los patios del palacio y se ocultaron al lado de la casa del paje. Allí esperaron el alba. Cuando dentro de la casa se encendió la primera vela, el hombre sabio agarró la bolsa y le pinchó un papel que decía: «Este tesoro es tuyo. Es el premio por ser un buen hombre. Disfrútalo y no cuentes a nadie cómo lo encontraste».

Luego ató la bolsa con el papel en la puerta del sirviente, golpeó y volvió a esconderse. Cuando el paje salió, el sabio y el rey espiaban desde atrás de unas matas lo que sucedía.

El sirviente vio la bolsa, leyó el papel, agitó la bolsa y al escuchar el sonido metálico se estremeció, apretó la bolsa contra el pecho, miró hacia todos lados y entró en su casa. Desde afuera escucharon la tranca de la puerta, y se arrimaron a la ventana para ver la escena. El sirviente había tirado todo lo que había sobre la mesa y dejado solo la vela. Se había sentado

y había vaciado el contenido en la mesa. Sus ojos no podían creer lo que veían. ¡Era una montaña de monedas de oro!

Él, que nunca había tocado una de estas monedas, tenía hoy una montaña de ellas para él. El paje las tocaba y amontonaba, las acariciaba y hacía brillar la luz de la vela sobre ellas. Las juntaba y desparramaba, hacía pilas de monedas.

Así, jugando y jugando empezó a hacer pilas de diez monedas: una pila de diez, dos pilas de diez, tres pilas, cuatro, cinco, seis... y mientras sumaba 10, 20, 30, 40, 50, 60... Hasta que formó la última pila: ¡nueve monedas!

Su mirada recorrió la mesa primero, buscando una moneda más. Luego el piso y finalmente la bolsa. «No puede ser», pensó. Puso la última pila al lado de las otras y confirmó que era más baja.

—Me robaron —gritó—. ¡Me robaron, malditos!

Una vez más buscó en la mesa, en el piso, en la bolsa, en sus ropas, vació sus bolsillos, corrió los muebles, pero no encontró lo que buscaba. Sobre la mesa, como burlándose de él, una montañita resplandeciente le recordaba que había 99 monedas de oro «solo 99».

«99 monedas. Es mucho dinero», pensó, «pero me falta una moneda. Noventa y nueve no es un número completo», pensaba. «Cien es un número completo, pero noventa y nueve, no».

El rey y su asesor miraban por la ventana. La cara del paje ya no era la misma, estaba con el ceño fruncido y los rasgos tiesos, los ojos se habían vuelto pequeños y arrugados y la boca mostraba un horrible rictus, por el que asomaban sus dientes.

El sirviente guardó las monedas en la bolsa y mirando para todos lados para ver si alguien de la casa lo veía, escondió la bolsa entre la leña. Luego tomó papel y pluma y se sentó a hacer cálculos. ¿Cuánto tiempo tendría que ahorrar el sirviente para comprar su moneda número cien? Todo el tiempo hablaba solo, en voz alta. Estaba dispuesto a trabajar duro hasta

conseguirla. Después quizás no necesitara trabajar más. Con cien monedas de oro, un hombre puede dejar de trabajar. Con cien monedas un hombre es rico. Con cien monedas se puede vivir tranquilo.

Sacó el cálculo. Si trabajaba y ahorraba su salario y algún dinero extra que recibía, en once o doce años juntaría lo necesario. «Doce años es mucho tiempo», pensó. Quizás podría pedirle a su esposa que buscara trabajo en el pueblo por un tiempo. Y él mismo, después de todo, él terminaba su tarea en palacio a las cinco de la tarde, podría trabajar hasta la noche y recibir alguna paga extra por ello.

Sacó las cuentas. Sumando su trabajo en el pueblo y el de su esposa, en siete años reuniría el dinero. ¡Era demasiado tiempo! Quizás pudiera llevar al pueblo lo que quedaba de comida todas las noches y venderlo por unas monedas. De hecho, cuanto menos comieran, más comida habría para vender... vender... vender...

Estaba haciendo calor. ¿Para qué tanta ropa de invierno? ¿Para qué más de un par de zapatos? Era un sacrificio, pero en cuatro años de sacrificios llegaría a su moneda cien.

El rey y el sabio, volvieron al palacio. El paje había entrado en el círculo del 99... Durante los siguientes meses, el sirviente siguió sus planes tal como se le ocurrieron aquella noche. Una mañana, el paje entró a la alcoba real golpeando las puertas, refunfuñando y de pocas pulgas...

— ¿Qué te pasa? — preguntó el rey de buen modo.

— Nada me pasa, nada me pasa.

— Antes, no hace mucho, reías y cantabas todo el tiempo.

— Hago mi trabajo, ¿no? ¿Qué querría Su Alteza, que fuera su bufón y su juglar también?

No pasó mucho tiempo antes de que el rey despidiera al sirviente. No era agradable tener un paje que estuviera siempre de mal humor.

Anexo 14. Por un poco de tierra

Fuente: (Menapace, 1996: 59-62)

Esto sucedió cuando se repartía la tierra en un reino muy lejos de aquí y hace mucho tiempo. El rey unió a todos los de su pueblo y les propuso que cada uno eligiese un pedazo de campo para cultivar según las necesidades y aspiraciones que tuviese. Entre los que se presentaron a solicitar un trozo de tierra se encontraba una persona sumamente ambiciosa, que quería desmedidamente ser dueño de una gran extensión. El rey lo sabía.

Cuando estuvo en su presencia y escuchó su pedido, el monarca le aseguró que se convertiría en dueño de toda aquella tierra que lograra encerrar en un círculo caminando de sol a sol durante una jornada entera. Pero que sin falta tendría que cerrar el circuito antes de que se pusiera el sol, porque de lo contrario, nada recibiría. Entusiasmado por la idea, el hombre partió apenas despuntando el sol, y dispuesto a abarcar el máximo de terreno que pudiese.

Se lanzó a la carrera bordeando un arroyo, y cada vez que encontraba un paso para vadearlo con el fin de ir cerrando el periplo, se le aparecía un paisaje que lo tentaba a abarcarlo también dentro de sus ambiciones. Se decía que con solo correr un poco más rápido lograría ser dueño de toda aquella región. Corrió y corrió. Cuando mediaba el día, se encontraba ya muy lejos y comenzó a realizar el arco que le permitiese retornar al punto de partida antes de la puesta del sol cerrando el círculo. Pero ello significaba que su camino de regreso tendría que ser mucho más largo que hasta ese momento.

Apuró la carrera, siempre tentado por una pradera nueva, un arroyo cristalino que le cerraba el paso, o un valle encantador que no quería perder. A media tarde ya no daba más. Pero sacando fuerzas de sus mismas ambiciones, continuó su carrera cada vez más veloz. Y cuando faltaba solo una hora para que muriera el día temió no llegar a tiempo. Enderezó decididamente hacia la meta que se le aparecía cada vez más imposible de alcanzar, pero

absolutamente necesaria para darle sentido al proyecto al que él mismo se había condenado.

Todo el pueblo se había reunido para verlo llegar. El rey ocupaba su trono y como juez dictaminaría sobre el resultado y el fiel cumplimiento de los términos. Con la mirada lo había seguido durante toda la jornada contemplando cómo frente a cada decisión había optado siempre por la seducción de sus ambiciones calculando imprudentemente sus posibilidades.

El último trecho era un camino recto que trepaba la colina donde se lo esperaba. Su corazón ya no daba más y sus músculos exigidos al máximo se negaban a responder a su voluntad. Pero había que llegar. Porque el sol ya estaba por tocar el horizonte, y bajaba inexorablemente hacia su ocaso. Y llegó. Pero fue solo para derrumbarse fulminado por un infarto a los pies del rey, agotado su corazón por el cansancio de aquella insensata carrera.

Cuando lo llevaron a enterrar, todo el pueblo constató qué poco lugar bastaba para su sepultura. Y que ella era el único trozo que en realidad había logrado conseguir con sus locas ambiciones.

Anexo 15. El rey Janaka y Ashtavakra

Fuente: (De Mello, 2003: 934-935).

«Hay un estado además de esos dos. Descúbrelo. Es el único real».

Los que no han alcanzado la iluminación se consideran despiertos y, en su locura, llaman buenas a unas personas y malas a otras, alegres a unos acontecimientos y tristes a otros. Los verdaderamente despiertos ya no están a merced de la vida y la muerte, del crecimiento y la decadencia, del éxito y el fracaso, de la pobreza y la riqueza, del honor y el deshonor.

Para ellos, ni siquiera el hambre, la sed, el calor y el frío, que experimentan como algo transitorio en el río de la vida, duran indefinidamente. Han llegado a darse cuenta de que nunca es necesario cambiar lo que ven, sino tan solo la forma en que lo ven. Y así llegan a asumir la cualidad del agua, que es suave y manejable y, a la vez, de una fuerza irresistible: que no se esfuerza y, sin embargo, beneficia a todos los seres. Gracias a su acción desinteresada, otros son transformados; gracias a su desprendimiento, el mundo entero prospera; gracias a su ausencia de codicia, otros no sufren daño alguno.

El agua es extraída del río para regar los campos. Al agua le da absolutamente lo mismo estar presente en el río o en los campos. Así es como los que han alcanzado la iluminación actúan y viven apacible e intensamente de acuerdo con su destino. Son ellos los únicos que se convierten en los enemigos implacables de la sociedad, la cual odia la flexibilidad y ama la reglamentación, el orden y la rutina, la ortodoxia y la conformidad.

Glosario

Codicia	Deseo excesivo de riqueza, fama o poder. Avidéz de dinero.
Necesidades	Exigencias de la vida del organismo para su supervivencia y la integridad psicofísica.
Deseo	Manifestación subjetiva de la necesidad o carencia y mueve a la adquisición de aquello que nos falta o se cree que falta.
Bien	Medio por el cual el sujeto potencia los satisfactores para vivir sus necesidades (Max Neef). Elemento que satisface o contribuye a satisfacer la necesidad. Tiene una connotación moral.
Satisfactor	Medios utilizados para la satisfacción de las necesidades (Riechmann). Modo por el cual se expresa una necesidad. Aquellas formas de ser, tener y hacer que contribuyen a la realización de las necesidades (Max-Neef). Todo objeto, actividad y relación que satisface nuestras necesidades básicas (Gough, 2007: 188).
Ciclo económico militar	Engloba todos los aspectos que rodean el gasto militar. Destacan cinco núcleos principales: 1) el presupuesto y gasto militar; 2) la I+D militar; 3) la industria armamentística; 4) el comercio de armas, y 5) la financiación de la industria y de las ventas de armas.
Complejo militar-industrial	Conjunto de organizaciones que rodean la preparación de la guerra. Cabe considerar ocho agentes: <ol style="list-style-type: none"> 1. las industrias de armas; 2. las corporaciones financieras con fuertes intereses en ellas; 3. los accionistas; 4. los políticos que defienden esos intereses y que a su vez se encuentran vinculados a las industrias de guerra; 5. los altos mandos de las fuerzas armadas, muchos de los cuales también tienen estrechos vínculos con las industrias de armas; 6. las empresas de insumos y servicios que suministran a las fuerzas armadas; 7. los sectores estratégicos como el indicado de los hidrocarburos; 8. los organismos multilaterales militares donde también confluyen los intereses de todas las organizaciones anteriormente detalladas.